

القواعد الذهبية لنابليون هيــل



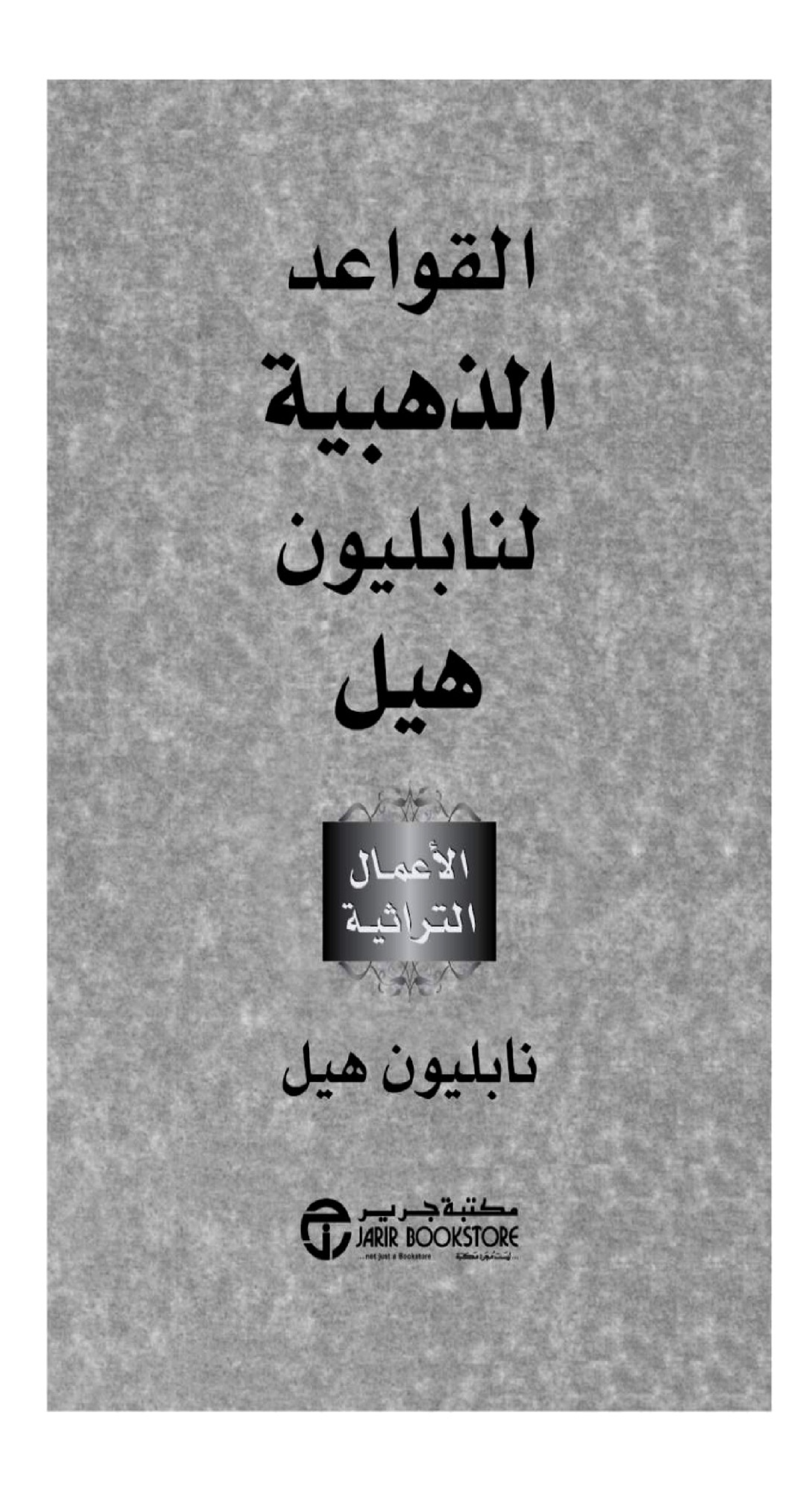


نابليون هيل

مؤلف كتاب – Think and Grow Rich!

الكتاب الذى بيع منه أكثر من ٦٠ مليون نسخة!




القواعد
الذهبية
لنابليون
هيل
الأعمال
التراثية
نابليون هيل
مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE



للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠١٢

تحديد/إخلاء المسئولية: بينما لم يألُ أي من الناشر أو المؤلف جهدًا لإعداد هذا الكتاب، فإنهما لا يقدمان أية تأكيدات أو ضمانات فيما يتعلق بدقة أو كمال محتويات هذا الكتاب. كما أنهما يخليان مسئوليتهما عن أي تعويض ضمني ببيع هذا الكتاب أو بحق الانتفاع به في أي غرض من الأغراض. ولا يجوز الحصول على تعويضات أو تراخيص - سواء من خلال مندوبي المبيعات أو من خلال الأوراق الخاصة - بعملية البيع. كذلك، فإن النصائح والاستراتيجيات الواردة في هذا الكتاب قد لا تكون ملائمة للوضع الذي أنت عليه - ينبغي أن تحصل على استشارة من أحد المتخصصين عند الضرورة. والناشر والمؤلف ليسا مسئولَيْن عن أي أرباح أو أية خسائر تجارية ناجمة عن الكتاب، بما يشمل، ولا يقتصر على، الخسائر الخاصة أو العارضة أو المترتبة أو أي نوع آخر من الخسائر.

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

NAPOLEON HILL'S GOLDEN RULES



NAPOLEON HILL



تحديد/إخلاء المسئولية: بينما لم يألُ أى من الناشر أو المؤلف جهدًا لإعداد هذا الكتاب، فإنهما لا يقدمان أية تأكيدات أو ضمانات فيما يتعلق بدقة أو كمال محتويات هذا الكتاب. كما أنهما يخليان مسئوليتهما عن أى تفويض ضمنى ببيع هذا الكتاب أو بحق الانتفاع به فى أى غرض من الأغراض. ولا يجوز الحصول على تفويضات أو تراخيص ـ سواء من خلال مندوبى المبيعات أو من خلال الأوراق الخاصة ـ بعملية البيع. كذلك، فإن النصائح والاستراتيجيات الواردة فى هذا الكتاب قد لا تكون ملائمة للوضع الذى أنت عليه ـ ينبغى أن تحصل على استشارة من أحد المتخصصين عند الضرورة. والناشر والمؤلف ليسا مسئولَيْنِ عن أى أرباح أو أية خسائر تجارية ناجمة عن الكتاب، بما يشمل، ولا يقتصر على، الخسائر الخاصة أو العارضة أو المترتبة أو أى نوع آخر من الخسائر.

تصدير

لعلك مثل ملايين البشر فى العالم الذين قرءوا كتابات نابليون هيل وأفادوا منها، وسواء كنت من متبعى تعاليم هيل أم كانت هذه هى أول مرة تطالع فيها كتاباته، فسوف تستفيد من تلك الدروس التى تدور حول القدرات البشرية.

ويرجع مصدر الكتاب الذى بين يديك إلى المجلات التى كان يصدرها هيل منذ أكثر من ثمانين عاماً، لقد كانت مجلتا Hill's Golden Rule و Hill's Magazine تصدران لعدة سنوات قبل خروج أول كتبه إلى النور، وتتألف دروس هيل من سلسلة من الكتابات حول القدرات البشرية.

إن الجبال النائية بـ "ويست كاونتى"، فى فرجينيا، حيث ولد نابليون هيل عام 1883، لم تقدم فرصة كبيرة لصبى نشأ فى حالة من الفقر، وقد توفيت أمه عندما كان فى العاشرة من عمره، وتزوج والده بامرأة أخرى بعد عام من وفاتها. وقد شملت زوجة أب نابليون هيل الصبى الصغير برعايتها وحنانها. كانت "مارثا" أرملة شابة ولم تتلق قدراً من التعليم، على الرغم من أنها ابنة طبيب؛ ولم تبخل بحبها على ابن زوجها المفعم بالنشاط، والذى غالباً ما كان يتورط فى أعمال صبيانية. لقد كان الوافد الجديد على أسرة "هيل" مصدراً للتشجيع الذى دام مدى الحياة، وقد امتدح نابليون هيل زوجة أبيه بطريقة مشابهة لتلك التى امتدح بها إبراهام لينكولن، الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة، زوجة أبيه، عندما قال ذات مرة: "إننى أدين لتلك المرأة

العزيزة بكل ما وصلت إليه أو أطمح إلى الوصول إليه". وعند بلوغه الثالثة عشرة، وبمساعدة زوجة أبيه، قايض مسدساً بآلة كاتبة. وقد شجعته سلسلة من المقالات على متابعة مهنة الكتابة.

وبعد عامين فى المدرسة الثانوية، التحق هيل بكلية إدارة الأعمال، وبعد تخرجه سعى إلى الالتحاق بوظيفة لدى "روفوس أيرز"، والذى كان يشغل منصب النائب العام لولاية فيرجينيا، وكان ضابطاً فى الجيش الاتحادى، وقد رُشح لعضوية مجلس الشيوخ. وكانت أنشطة الجنرال "أيرز" تتنوع ما بين الصرافة وصناعة الأخشاب واستخراج الفحم، وكان هيل يراه أغنى رجل فى بلدتهم الجبلية، ومع ذلك فقد انجذب فجأة نحو مهنة المحاماة، وأقنع شقيقه "فيفيان" بالتقدم معه للالتحاق بكلية جورج تاون للحقوق؛ وقد اضطر نابليون للعمل ككاتب ودفع مصاريفهما هما الاثنين. وبالفعل التحق الشقيقان بكلية جورج تاون للحقوق، وتخرج "فيفيان" بينما غيَّر هيل من وجهته بأن التحق بوظيفة لدى مجلة Bob Taylor,s Magazine والتى كان يملكها "روبرت تايلور"، عضو مجلس الشيوخ الأمريكى عن ولاية تينيس، وقد حازت تحقيقات هيل الصحفية نجاحاً كبيراً، ومن بينها تحقيقه الصحفى عن تطوير "موبايل"، بولاية ألاباما، كميناء بحرى. ولما أُرسل فى مهمة لإجراء حوار مع "أندرو كارنيجى" بقصره المكون من 45 غرفة، فإن ما كان مقرراً له أن يكون لقاءً قصيراً استغرق ثلاثة أيام. وقد شجعه "كارنيجى" على مقابلة الناجحين ووضع فلسفة عن النجاح، وهو الأمر الذى سيعلمه هيل بعدئذٍ للآخرين، وقد تغيرت حياة هيل تغيراً جذرياً، فأخذ على عاتقه إجراء مقابلات

مع الناجحين فى إطار دراسته للسبب وراء نجاح البعض وعدم نجاح الكثيرين.

وعرفه "كارنيجى" على شخصيات مرموقة مثل هنرى فورد" و"توماس أديسون" و"جورج إيستمان" و"جون روكفلر" وآخرين من مشاهير ذلك العصر. وقد استغرقت دراسة هيل لمبادئ النجاح عشرين عاماًأجرى خلالها ما يربو على خمسمائة مقابلة قبل أن يضع أول كتبه.

وقد عاش هيل حتى ناهز السابعة والثمانين من العمر وفى تلك السنين وضع فلسفة مبادئ النجاح التى لا تزال فاعلة فى عالمنا المعاصر تماماً كما كانت فاعلة فى وقت دراسته لها وتسجيله نتائج أبحاثه فى كتبه، وجاء أول كتب هيل بعنوان The Law of Success - أو "قانون النجاح" وهو يتألف من ثمانى ملازم، وقد نشر هذا الكتاب عام 1928. وبدأ يتلقى نصيبه من المبيعات فى صورة مبالغ تتراوح ما بين 2000 و 3000 دولار شهرياً، فتوفر له مبلغ ضخم أتاح له فرصة شراء سيارة "رولز رويس" لزيارة منزل العائلة بجبال "وايس كاونتى"، فرجينيا، حيث قضى طور طفولته الأول.

وألف هيل كتاباً صغيراً بعنوان The Magic Ladder to Success - أو "السلم السحرى للنجاح"- ورغم أن هذا الكتاب بدا نسخة مكثفة وموجزة لكتاب The Law of Success - أو "قانون النجاح" - إلا أن هيل أضاف له جزءاً جديداً تحت مسمى "أربعون فكرة فريدة" لصناعة المال، ومن بين تلك الأفكار فكرة محطات تموين البنزين الأوتوماتيكية والتى يستطيع فيها سائقو السيارات تموين سياراتهم بأنفسهم ليلاً أو نهاراً، والخزانات عديمة المفاتيح لحمايتها من السرقة، والمشروبات الفوارة المصنوعة من الخضراوات والتى تقدم طازجة دون مواد حافظة، لا تنس أن ذلك كان فى عام 1930؛ والقائمة توضح كم كان هيل واسع الخيال.

ثمة دليل آخر على سعة خيال هيل نراه متجلياً فى حقيقة أن الكثير من المؤلفات التى تدور حول موضوع مساعدة الذات والتى كتبت فى عصرنا هذا ما هى إلا صورة من دراسات

وكتابات هيل التى وضعها منذ أكثر من 80 عاماً.

وقد وُضع اليوم عدد من الكتب حول قانون الجذب على اعتبار أنه مبدأ مكتشف حديثاً ومن شأنه أن يضمن النجاح. فيما كتب هيل عن هذا المبدأ "الحديث" فى عام 1919 بعدد مارس من مجلة Hill ,s Golden Rule Magazine والذى جاء تحت عنوان: Lesson #4: The Law of Retaliation أو "الدرس الرابع: قانون المقابلة".

واليوم تجد عشرات وعشرات الكتب التى تتخذ واحدا أو أكثر من مؤلفات هيل مرجعاً لها، ومما لا شك فيه أنه قد استُشهد بأقواله واقتُبس عنه أكثر من أى كاتب أو متحدث تحفيزى على وجه البسيطة، وكانت تلك الاقتباسات تُنقل حرفياً فى بعض الأحيان، وفى أحيان أخرى يتم إدخال بعض التغييرات عليها.

وفى عام 1937 ألف هيل أشهر كتبه على الإطلاق، Think and Grow Rich وقد نفدت ثلاث طبعات منه فى سنة نشره بسعر 2،5 دولار للنسخة الواحدة فى خضم أزمة الكساد العظيم، وكان ذلك دون دعاية إعلامية كبيرة كتلك الموجودة فى عصرنا الحالى، وبلغت مبيعات هذا الكتاب ستين مليون نسخة على مستوى العالم ولا يزال يُباع منه ما يقرب من مليون نسخة سنوياً. وقد تجاوزت كل كتب هيل هذا الرقم، وتجاوز معظمها المليون نسخة. وتحظى الكتب الأكثر شهرة حالياً بما يطلق عليه الناشرون بفترة حياة على الأرفف تتراوح فيما بين عام إلى عامين (الفترة التى يستمر فيها الطلب على الكتاب وتحتفظ فيها المكتبات الكبرى بالكتاب فى مخزونها)، أما كتابThe Law of Success فقد استمر نشره منذ عام 1928، وكتاب Think and Grow Rich منذ عام 1937، وكتاب Master Key to Riches منذ عام 1945، وكتاب Success Through a Positive Mental Attitude منذ عام 1960، وكتاب Grow Rich with Peace of Mind منذ عام 1967، وكتاب You Can Work Your Own Miracles منذ عام 1971، وبعبارة أخرى، فإن مبيعات كتب هيل اليوم أفضل مما كانت عليه عندما ألفها فى البداية.

_ دون إم جرين

المدير التنفيذى

تمهيد

كيفية تحقيق أقصى استفادة من قراءة هذا الكتاب

إذا كنت من قراء مؤلفات نابليون هيل، فسوف تجد أن العديد منها يشتمل على جزء من كتابه صاحب أفضل المبيعات Success Through a Positive Mental Attitude، والذى كتبه بالاشتراك مع "دبليو كليمنت ستون"، وقد جاءت هذه المقالة تحت عنوان: " كيفية تحقيق أقصى استفادة من قراءة هذا الكتاب".

فلكى تستفيد أقصى استفادة من قدراتك المتاحة لك، يجب أن تكون مستعداً أولاً لقبول وتطبيق هذه المعلومات.

وسوف تفيدك مبادئ النجاح كما أفادت غيرك، بغض النظر عن مستواك التعليمى وصفاتك الوراثية أو بيئتك، أما إذا اعتقدت أن الفشل هو قدرك المحتوم وأنك لا تستطيع فعل أى شىء للحيلولة دون وقوعه، فسوف تفشل بكل تأكيد، إنه خيارك أنت ...أنت وحدك.

معادلة R2A2

لن تعرفك هذه المعادلة على ما يجب فعله وحسب، بل وكيفية فعله أيضاً. إذا كنت مستعداً لتطبيق معادلة R2A2، فإليك مبدأين سيضمنان نجاحك:

1. حدد، واربط، واستوعب، وطبق المبادئ والآليات والطرق مما تراه وتسمعه وتقرؤه وتجربه والذى من شأنه أن يساعدك على تحقيق أهدافك. وهذا هو ما يسمى بمعادلة . R2A2 ويمثل الرمز R2الحرفين الأولين من كلمتى "حدد" Recognize و"اربط" Relate ، بينما يمثل الرمز A2 الحرفين الأولين من كلمتى "استوعب" Assimilate و "طبق" Apply.

2. وجه تفكيرك، وتحكَّم فى مشاعرك، وارسم مستقبلك بتحفيز نفسك كيفما تشاء حتى تحقق أهدافك الكبرى.

عند استخدامك لهذه المعادلة، ضع أهدافك فى ذهنك وكن مستعداً لقبول المعلومات المفيدة.

وأثناء قراءتك ركز على المعانى والكلمات التى ترتبط بأهدافك. اقرأ المادة المكتوبة كما لو أن المؤلف كتبها لك خصيصاً.

أثناء قراءتك، ضع خطاً تحت الجمل أو الفقرات التى تشعر بأنها مهمة بالنسبة لك.

اكتب فى الهوامش عندما تشعر بأنك قد أُلهمت أفكارًا من شأنها أن تكون مفيدة.

وبينما تقرأ وتطبق معادلة R2A2 ، تذكر أن الطرف الثانى من المعادلة هو الطرف المهم. وهذا هو الجانب الذى يتسرع فيه الكثير من الناس ويميلون إلى تجنبه، وهؤلاء هم أنفسهم الذين يختلقون أعذاراً ويلومون الآخرين لعدم تحصيلهم النجاح، فبدون تطبيق تلك المعادلة، لن تستحق المعلومات الواردة بأى من كتب مساعدة الذات الثمن الذى دفعته فيها.

ـــــ مؤسسة نابليون هيل The Napoleon Hell Foundation

الدرس الأول

إرثك الاجتماعى والجسمانى

لقد كان والداك السبب فيما أنت عليه جسمانياً، ولكنك تستطيع أن تكون ما تشاء ذهنياً.

كل إنسان ما هو إلا نتاج شيئين فقط: الصفات الوراثية والبيئة.

فقد ورثتَ من والديك مجموعة معينة من الصفات والميول الجسمانية، وورثت من أجدادك وأسلافهم، مجموعة أخرى من الصفات والميول.

لقد ورثت طول القامة ولون عينيك وملمس بشرتك وصفات جسمانية أخرى من هذا القبيل؛ وبالتالى فإن كثيراً من تكوينك الجسمانى ما هو إلا نتيجة لأسباب لا يد لك فيها.

إن تلك الصفات التى "فُرضت" عليك فرضاً، من خلال الوراثة، هى فى الغالب صفات لا يمكنك تغييرها.

ومع ذلك، فإن الأمر يختلف تماماً عندما يتعلق الأمر بتلك الصفات التى اكتسبتها من بيئتك، أو من خلال ما يطلق عليه الإرث الاجتماعى، حيث يمكنك تغيير هذه الصفات كيفما تشاء، أما تلك الصفات التى اكتسبتها قبل العاشرة فسيكون تغييرها أكثر صعوبة لأنها ترسخت فى أعماقك، وستجد صعوبة فى تغييرها بقوة الإرادة.

فكل انطباع يصل إلى عقلك من خلال أى من الحواس الخمس - منذ لحظة ميلادك - يشكل جزءاً من إرثك الاجتماعى؛ فالأغانى التى تشدو بها أو تسمعها والأشعار التى تقرؤها والكتب التى تتدارسها والخطب التى تستمع إليها والمناظر التى تراها تشكل جميعها جزءاً من إرثك الاجتماعى.

وغالباً ما يكون أكثر المصادر تأثيراً التى تتشرب منها ميولك والتى تشكل شخصيتك هى: أولاً، التعاليم التى يمليها عليك والداك بالمنزل؛ ثانياً، التعاليم التى تتلقاها فى دار العبادة؛ ثالثاً، التعاليم التى تتلقاها فى المدرسة؛ رابعاً، الصحف اليومية والمجلات الشهرية ومصادر القراءة الأخرى.

إن مدى إيمانك بأى شىء إنما هو محصلة للانطباعات الحسية التى وصلت إلى عقلك، وقد يكون إيمانك هذا صحيحاً أو خاطئاً، طبقاً لسلامة أو عدم سلامة، صدق أو زيف هذه الانطباعات الحسية.

فإذا تعلمت فى الصغر كيف تفكر على نحو دقيق، وكيف تتخلص من التعصب للعنصر الذى تنتمى إليه، والعقيدة التى تؤمن بها والحزب السياسى الذى تنتمى إليه، وما إلى ذلك؛ وكيفية رؤية أنه ما من شىء سوى الحقائق يترك انطباعاً فى ذهنك؛ بالإضافة إلى إبعاد كل الانطباعات الحسية التى لا تستند إلى الصدق، فأنت إذن إنسان محظوظ للغاية، لأنك ستكون قادراً على أن تستخلص من بيئتك ما يمكنك استغلاله على أفضل نحو ممكن فى تطوير شخصيتك والارتقاء بها إلى المستوى الذى تتمناه.

إن الإرث الجسمانى لا يمكن إدخال الكثير من التغييرات عليه، أما الإرث الاجتماعى فمن الممكن تغييره، ويمكن تكوين أفكار جديدة بحيث تحل محل الأفكار القديمة، ويحل الصدق محل الزيف.

وقد يكون جسد ضئيل وضعيف سكناً لعقل عظيم من خلال توجيه ذلك العقل بالشكل المناسب عبر الإرث الاجتماعى، وعلى النقيض، فقد يكون جسم قوى بدنياً سكناً لعقل ضعيف وخامل لنفس السبب السابق، فالعقل هو المحصلة الإجمالية لكل الانطباعات الحسية التى تشربها المخ؛ ومن ثم يمكنك فهم مدى أهمية استناد تلك الانطباعات الحسية على الصدق، ومدى أهمية إبعاد تلك الانطباعات عن التعصب والضغينة وما شابه.

إن العقل أشبه بأرض خصبة؛ حيث تنتج محصولاً على حسب نوع الغلة التى بذرتها فيها، أى من خلال الانطباعات الحسية التى وصلت العقل.

وبالتحكم فى أربعة مصادر، يمكن تغيير مُثُل أمة أو شعب تغييراً جذرياً، أو حتى

استبدالها بُمثُل أخرى، وذلك فى جيل واحد. وهذه المصادر الأربعة هى: (1) تعاليم المنزل، (2) تعاليم دار العبادة، (3) تعاليم المدرسة، وأخيراً (4) الجرائد والمجلات والكتب.

ومن خلال تلك المصادر الأربعة يمكن أن تصب أى مُثُل أو فكرة فى عقل الطفل صباً وبشكل يتعذر إزالته بحيث يكون من الصعب ـ إن لم يكن من المستحيل ـ محوها أو تغييرها فيما بعد.

خلاصة القول: إننا نؤمن بما نكرره، وباختصار، فإن النقطتين الرئيسيتين اللتين تم إثارتهما، هما:

أولاً - إذا أُريد لأى مُثُل أو فكرة أن تصبح جزءاً من تكوين الإنسان ومتغلغلة فيه، فيجب غرسها فى عقله فى طفولته المبكرة، من خلال مبدأ الإرث الاجتماعى؛ فالفكرة المغروسة فى العقل بتلك الطريقة تصبح جزءاً لا ينفصل عن ذلك الإنسان وتظل ملازمة له طوال حياته، باستثناء حالات نادرة جداً، حينما تصطدم بها أو تمحوها مؤثرات أقوى من تلك التى غرست هذه الفكرة. ويطلق على هذا المبدأ مسمى الإرث الاجتماعى؛ لأنه يشكل الوسيط الذى يتم من خلاله غرس وتطوير صفات الإنسان الرئيسية عبر كل تلك الانطباعات الحسية التى تصل إلى العقل عبر بيئة الإنسان، من خلال الحواس الخمس، وهو ما يميزها عن تلك الصفات المكتسبة بالوراثة عن الآباء.

ثانياً - أحد أهم المبادئ الأساسية بعلم النفس، والتى تتعلق بطرق عمل عقل الإنسان، هو ميل العقل إلى اشتهاء كل ما هو ممنوع أو محرم أو صعب المنال. فعندما تجعل شيئاً ما بعيداً عن متناول الإنسان، فإنك بذلك تخلق لدى عقله الرغبة فى الحصول على ذلك الشىء. وحينما تحرم على إنسان فعل شىء ما، فإنه تتولد لدى الإنسان عندئذٍ رغبة قوية فى فعل نفس ذلك الشىء الذى حُرم عليه فعله، فالعقل البشرى يستاء من إجباره على أى شىء؛ ومن ثم، فلكى تغرس فكرة فى عقل المرء بطريقة تجعل تلك الفكرة دائمة معه إلى الأبد، فيجب أن تُقدم له بحيث يرحب بها المرء ويكون على استعداد لقبولها، وكل مندوبى المبيعات الأكفاء يعرفون هذا المبدأ عن ظهر قلب، وقد اعتادوا عرض مزايا خدماتهم أو منتجاتهم حيث لا يستطيع العميل المرتقب - إلا فيما ندر - إدراك أن الأفكار التى يكونها ليست نابعة من عقله.

وهذان المبدآن جديران بالتأمل من قبل كل هؤلاء الذين يرومون القيادة فى أى مجال؛ لأن كل القادة الناجحين يعتمدون على تطبيقهما، وسواء كنت تبيع سلعاً استهلاكية أو كنت تُلقى مواعظ أو تؤلف كتباً أو تعمل بالتدريس أو تدير تجارة وصناعة، فستجد أن قدراتك قد تضاعفت نتيجة دراستك وفهمك وتطبيقك لهذين المبدأين واللذين يمكن الوصول إلى عقل الإنسان من خلالهما.

فما أنت إلا محصلة لهذين العاملين: الإرث والبيئة. فلا حيلة للمرء فى الكيفية التى وُلد عليها، ولكن بوسعه الاستفادة من نقاط قوته والتغلب على نقاط ضعفه. ويمكنك تغيير بيئتك وأفكارك ومقاصدك وأهدافك فى الحياة، إن الخيار بيدك أنت؛ فهل تريد تغييرها؟ إذن تستطيع فعلها.

الدرس الثانى

الإيحاء الذاتى

إن مصطلح الإيحاء الذاتى يعنى الإيحاء الذى يصنعه المرء لنفسه بنفسه بطريق العمد.

وفى مجلته الرائعة، As a Man Thinketh، قدم "جيمس آلين" للعالم درساً قيماً فى الإيحاء الذاتى بتوضيحه أن الإنسان بوسعه تغيير نفسه تغييراً تاماً من خلال هذه العملية المسماة بالإيحاء الذاتى.

والغرض من هذا الدرس، شأنه شأن مجلة "جيمس آلين"، أن يكون بمثابة وسيلة لحفز الرجال والنساء على اكتشاف واستيعاب حقيقة "أنهم هم صانعو ذواتهم"، بفضل الأفكار التى يختارونها ويشجعونها؛ وأن العقل هو الناسج الرئيسى، لكل من عباءة الشخصية الداخلية وعباءة الظروف الخارجية؛ وكما أنهم كانوا يحيكون حتى الآن الجهل والألم والأسى، فبمقدورهم الآن أن يحيكوا النور والسعادة.

وهذا الدرس ليس موعظة أو أطروحة فى الأخلاق والفضيلة، بل هو أطروحة علمية يستطيع من خلالها الباحثون فهم السبب فى أن أولى درجات سلم النجاح السحرى موجودة أمام نواظرهم، وكيفية جعل المبدأ الذى يدعم تلك الدرجة من السلم جزءاً من أداة العمل التى يمكن من خلالها السيطرة على أهم المشاكل الاقتصادية.

ويقوم هذا الدرس على المبادئ التالية:

1. كل حركة من الجسم الإنسانى يتحكم فيها ويوجهها التفكير، أى من خلال الأوامر الصادرة من المخ، حيث يحتل العقل مقعد الحكم.

2. العقل مقسم إلى جزأين: أحدهما يسمى الجزء الواعى (والذى يتحكم فى أنشطتنا الجسمانية أثناء استيقاظنا)، أما الآخر فيسمى الجزء اللاواعى (الباطن)، والذى يتحكم فى أنشطتنا الجسمانية أثناء نومنا.

3. وجود أى معتقد أو فكرة فى العقل الواعى للإنسان (وغالباً ما ينطبق نفس المبدأ على العقل الباطن أيضاً) يفرز "مشاعر مصاحبة" ويحثه على التحكم فى النشاط الجسمانى عند تحويل الفكرة المختزنة إلى واقع ملموس، على سبيل المثال، يمكن للإنسان اكتساب الشجاعة والثقة بالنفس عن طريق استخدام العبارة التالية، أو أى عبارة إيجابية مشابهة، أو باختزان فكرة هذه العبارة فى العقل بصورة دائمة: "أثق بنفسى. أنا شجاع. أستطيع إنجاز كل ما يوكل إلىّ". وهذا هو ما يسمى بالإيحاء الذاتى.

ينبغى أن نواصل التقدم الآن لنعرفك على طريقة العمل التى يمكن من خلال تعيين واستخدام الخطوة الأولى على سلم النجاح السحرى. بادئ ذى بدء، ابحث بتمعن حتى تجد ذلك العمل الذى تتمنى تكريس حياتك له، وتوخ الحذر حتى تتأكد من أنك قد اخترت ذلك العمل الذى من شأنه أن يفيد كل من تؤثر عليهم أنشطتك، وبعد أن تحدد ماهية العمل الذى ستقضى فيه باقى حياتك، اكتب عبارة واضحة تصفه فيها، ثم اختزنها فى ذاكرتك.

ولعدة مرات فى اليوم، وبخاصة قبل النوم، ردد كلمات العبارة الوصفية لهذا العمل. وأكد لنفسك أنك تجذب إليك القوى والأناس والأشياء المادية الضرورية والتى يمكنك من خلالها تحقيق الغرض من عملك هذا، أو من هدفك فى الحياة.

وضع فى ذهنك أن المخ عبارة عن مغناطيس بكل ما تحويه الكلمة من معنى، وأنه سيجذب إليك الأشخاص الذين ينسجمون، فى الفكر والمُثُل، مع تلك الأفكار التى تهيمن على عقلك وتلك المُثُل المترسخة بداخلك.

ثمة قانون، ربما يجدر بنا أن نطلق عليه قانون الجذب، والذى بمقتضاه تهبط المياه لأسفل بحثاً عن مستقر، وكل شىء فى هذا الكون له نفس الطبيعة يبحث عن شبيهه. ولولا هذا

القانون، الثابت ثبات قانون الجاذبية الأرضية التى تحفظ النباتات فى أماكنها المناسبة، لتطايرت خلايا شجرة البلوط واختلطت بخلايا شجرة الحور، ولنتج عنه شجرة هجين من شجر البلوط وشجر الحور؛ ولكننا لم نسمع أبداً بحدوث مثل هذه الظاهرة.

وبالنظر إلى قانون الجذب هذا بمزيد من الدراسة، نرى كيف يُمارس بين الرجال والنساء. فنحن نعرف أن الرجال الناجحين والأثرياء يبحثون عن أشباههم من النساء، بينما نجد الفاشلين والفقراء يبحثون عن أمثالهم، وهذا يحدث بشكل طبيعى كانسياب المياه من المرتفعات.

والمثل الذى يقول: "إن الطيور على أشكالها تقع "يمثل حقيقة لا جدال فيها.

فإذا كان صحيحاً أن الرجال يبحثون عن رفيقاتهم اللاتى تنسجم مُثُلهن وأفكارهن مع مثلهم وأفكارهم، ألن تستطيع فهم سبب أهمية التحكم فى مُثُلك وأفكارك وتوجيهها بحيث تُكوِّن فى النهاية "المغناطيس" الذى تتمناه بعقلك والذى من شأنه أن يعمل كأداة لجذب الآخرين إليك؟

وإذا كان صحيحاً أن وجود أى فكرة بعقلك الواعى من شأنها أن تحفزها على القيام بنشاط عضلى وجسمانى يتطابق مع طبيعة تلك الفكرة، ألن تستطيع فهم ميزة العناية بانتقاء الأفكار التى تسمح لها بأن تسكن عقلك؟

اقرأ هذه السطور بعناية، وتفكر فيها وغص فى معانيها، لأننا الآن بصدد وضع أساس حقيقة علمية تشكل الأساس الذى بنيت عليه كل الإنجازات البشرية الجديرة بالاعتبار. إننا الآن بصدد بناء جسر ستغادر عبره بيداء الشك والإحباط وعدم اليقين والفشل، ونريدك أن تكون على معرفة تامة بكل شبر من هذا الجسر.

لا أحد يعرف طبيعة المعتقد، ولكن كل فيلسوف وكل رجل ذى خلفية علمية أجرى أى بحث على هذا الموضوع يعرف العبارة التى تقول إن كل فكرة هى شكل قوى من أشكال الطاقة يوجه أنشطة جسم الإنسان، وإن كل فكرة مختزنة فى العقل عبر تفكير طويل ومركز تأخذ شكلاً دائماً وتستمر فى التأثير على الأنشطة البدنية طبقاً لطبيعتها، على المستوى الواعى أو اللاواعى.

إن الإيحاء الذاتى، والذى لا يقل أو يزيد شيئاً عن فكرة مختزنة فى العقل، من خلال معتقد،هو المبدأ الوحيد المعروف والذى يستطيع أى إنسان من خلاله تغيير نفسه، مهما كان النمط الذى اختار العيش فيه.

كيف تطور شخصية من خلال الإيحاء الذاتى؟

هذا يضعنا فى الموضع المناسب لشرح الطريقة التى من خلالها غيّر بها مؤلف الكتاب نفسه خلال فترة لا تتجاوز خمس سنوات تقريباً.

قبل أن نخوض فى التفاصيل، دعنى أذكرك بميل الإنسان بصفة عامة إلى الشك فيما لا يستطيع فهمه، وكل ما لا يستطيع إثباته سواء بتجارب مماثلة أو بالملاحظة.

دعنا أيضاً نذكرك بأن هذا ليس عصر التشكك. ومؤلف الكتاب، بالرغم من صغر سنه نسبياً، وأنه لم يشهد ميلاد بعض أعظم الاختراعات العالمية، واكتشاف بعض ما يطلق عليه "الأسرار الخفية" للطبيعة، فهو على يقين من أنه لم يجاوز الحقيقة إذا قال إن العلم، خلال الستين عاماً الماضية، قد أزاح الستار الذى كان يحجب عنا ضوء الحقيقة، وقدم لنا عدداً من أدوات الثقافة والتطور والتقدم يفوق ما تم اكتشافه من قبل على امتداد تاريخ الجنس البشرى.

وخلال السنوات الأخيرة نسبياً، شهدنا ميلاد الضوء الكهربى الوهاج، وآلات الطباعة، وأشعة أكس، والهاتف، والسيارات، والطائرات، والغواصات، والتلغراف اللاسلكى، وما لا يحصى من القوى الأخرى التى تخدم الإنسان وتفصله عن عصور الظلام التى عاش فيها ردحاً من الزمن.

وبينما هذه السطور ماثلة للكتابة، بلغنا أن "توماس أديسون" يعمل على اختراع آلة يعتقد أنها ستمكن أرواح الرجال المتوفين من التواصل معنا هنا على الأرض، لو كان مثل هذا الشىء ممكناً. وإذا أُعلن صباح الغد خبر من مدينة "أورانج"، نيوجيرسى، يفيد بأن "أديسون" قد أكمل آلته واستطاع التواصل مع أرواح رجال متوفين، فإننى شخصياً لن أسخر من الخبر. ولو لم نقبله كحقيقة حتى نرى دليلاً عليه، علا أقل من أن نبقى عقولنا

مفتوحة لهذا الموضوع، لأننا شهدنا ما يكفى من "المستحيلات" أثناء الثلاثين عاماً الماضية لنقتنع بأنه ما من مستحيل أمام العقل البشرى عندما يأخذ على عاتقه مهمة بتلك العزيمة التى لا تعرف الهزيمة.

إذا كانت المعلومات الواردة إلينا فى التاريخ الحديث صحيحة، فقد سخر أمهر رجال السكك الحديدية فى البلاد من فكرة أن بإمكان "وستنجهاوس" إيقاف قطار بضغط الهواء فى المكابح، ولكن نفس هؤلاء الرجال عاشوا حتى رأوا إقرار قانون فيدرالى يلزم شركات السكك الحديدية باستخدام هذا "الاختراع المضحك"، ولولا هذا القانون، لربما كان من المستحيل أن تسير القطارات حالياً بهذه السرعة وبهذا القدر من الأمان.

ولا يفوتنا ذكر أنه لو لم يسخر نابليون بونابرت، ذلك القائد الشهير، من طلب "روبرت فيلتون" لمقابلته، لربما كانت العاصمة الفرنسية على التراب الإنجليزى اليوم، ولربما كانت فرنسا سيدة الإمبراطورية البريطانية. فقد أرسل "فيلتون" رسالة إلى نابليون يخبره فيها بأنه قد اخترع محركاً بخارياً من شأنه أن يجعل السفن تبحر فى عكس اتجاه الريح، ولكن نابليون - الذى لم ير من قبل مثل هذا الاختراع - رد على رسالته بأنه ليس لديه وقت للعبث مع المهووسين، أضِف إلى ذلك أنه ليس بوسع السفن الإبحار عكس اتجاه الريح؛ لأن السفن لم تبحر بتلك الطريقة من قبل.

ولم تنس ذاكرتى تلك المذكرة التى قُدمت للكونجرس للمطالبة بتخصيص اعتماد مالى لإجراء التجارب على الطائرة التى صممها "صامويل بيربونت لانجلى"، ولكن سرعان ما تم رفض المذكرة، ونال البروفيسور "لانجلى" قدراً من السخرية واتُهم بأنه "مهووس". فلم ير أحد من قبل رجلاً يطير بماكينة فى الهواء، ولم يصدق أحد أن ذلك ممكن الحدوث.

غير أن نظرتنا تجاه القوى التى لا يمكننا فهمها قد أصبحت أكثر تفتحاً؛ أو على الأقل هؤلاء الذين لا يريدون أن يصبحوا أضحوكة الأجيال التالية.

لقد شعرنا بضرورة تذكيرك بـ "مستحيلات" الماضى تلك، والتى تحولت إلى حقائق ملموسة، قبل أن نأخذك فى رحلة إلى ما وراء ستائر حياتنا، وقبل أن نستعرض معك مبادئ معينة والتى نرى أن هناك سبباً منطقياً للاعتقاد بأنه سيكون من الصعب على غير

المتمرسين قبولها يتم إثبات صحتها وتجربتها أمامهم.

والآن، سنواصل استعراض أكثر تجارب الماضى غرابة، بل وأكثرها إثارة للدهشة، والتى لا تهم أو تفيد سوى هؤلاء الذين يبحثون عن طرق ووسائل لاكتساب تلك الصفات التى من شأنها أن تشكل شخصية إيجابية.

عندما شرعنا فى البداية فى فهم مبدأ الإيحاء الذاتى منذ عدة سنوات، تبنينا خطة للاستفادة العملية منه فى تطوير صفات أعجبنا بها لدى رجال بأعينهم ويُعتبرون شخصيات شهيرة فى التاريخ، وهذه الخطة كالتالى:

عند ذهابنا إلى الفراش ليلاً وقبل نومنا مباشرة، اعتدنا أن نغلق عينينا ونرى، فى خيالنا (رجاء ضع هذا نصب عينيك بشكل واضح - ما رأيناه كان قد تم وضعه فى ذهننا كتعليمات، أو كأمر مباشر لعقلنا الباطن، وكبرنامج إرشادى نسير عليه، عبر خيالنا، ولم يكن يُعزى بحال من الأحوال إلى أى شىء سحرى أو فى مجال الظواهر المجهولة) طاولة استشاريين طويلة أمامنا فى الغرفة.

ثم كنا نتصور، فى خيالنا، رجالاً بأعينهم يتخذون مقاعدهم حول تلك المائدة، ومن شخصيات وحياة هؤلاء الرجال كنا نتمنى استخلاص صفات معينة ودمجها فى شخصيتنا، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى.

على سبيل المثال، بعض الرجال الذين اخترناهم لاتخاذ مقاعد خيالية حول مائدة الاجتماعات الخيالية هم: "لينكولن" و"إيمرسون" و"سقراط" و"أرسطو" و"نابليون" و"جيفرسون" و"ألبرت هوبرد" و"هنرى وارد بيتشر" ذلك الخطيب الإنجليزى الشهير.

وكان هدفنا يتمثل فى أن نطبع فى ذهننا، من خلال الإيحاء الذاتى، فكرة أننا نكتسب صفات معينة أثارت إعجابنا إلى حدٍ كبير لدى كل من هؤلاء العظماء وغيرهم.

وليلة بعد أخرى، لساعة أو أكثر من الوقت، كنا نعايش ذلك الاجتماع الخيالى حول مائدة المفاوضات. وفى الواقع، فإننا لا نزال مستمرين فى هذا التمرين إلى اليوم، مع إضافة شخصيات جديدة إلى طاولة الاستشاريين كلما وجدنا شخصاً نتمنى اكتساب صفات معينة منه، من خلال المحاكاة.

فمن "لينكولن" أردنا اكتساب تلك الصفات التى جعلته الأكثر شهرة - جدية الهدف؛ حس العدالة نحو الجميع، سواء كانوا أصدقاء أم أعداء؛ المُثُل التى تهدف إلى النهوض بجمهور الشعب؛ الشجاعة لتحطيم القواعد القديمة ووضع قواعد جديدة إذا اقتضت الظروف ذلك. كل تلك الصفات، التى أثارت إعجابنا لدى "لينكولن"، شرعنا فى اكتسابها لتكون جزءاً من شخصيتنا ونحن ننظر إلى طاولة الاستشاريين الخيالية تلك، وذلك من خلال إصدار الأوامر لعقلنا الباطن باستخدام الصورة التى رآها، على مائدة المفاوضات، كخطة لاكتسابها.

وكنا نتمنى أن نكتسب من نابليون صفة المثابرة البالغة؛ تمنينا اكتساب قدراته الإستراتيجية على تحويل الظروف المعاكسة إلى ظروف مواتية؛ تمنينا اكتساب ثقته بنفسه وقدرته الرائعة على إلهام وقيادة الرجال؛ تمنينا اكتساب قدرته على إدراك إمكانياته وإمكانيات رجاله؛ لأننا نعرف أن القوة الحقيقية لا تتأتى إلا من خلال الجهود المنظمة بذكاء والموجهة على نحو سليم.

ومن "إيمرسون"، تمنينا بصيرته النافذة فى نظرته إلى المستقبل وهى الصفة التى اشتهر بها. لقد أردنا قدرته على تفسير الظواهر الطبيعية كانسياب المياه فى الأنهار وتغريد الطيور وضحك الأطفال وزرقة السماء وتلألؤ النجوم وخضرة العشب وجمال الزهور. لقد أردنا قدرته على تفسير الانفعالات الإنسانية، وقدرته على الربط بين السبب والنتيجة، وبالعكس، بين النتيجة والسبب.

لقد أردنا قوة كلمات "ألبرت هوبرد" وقدرته على تفسير تقلبات الزمن؛ أردنا قدرته على مزج الكلمات بحيث تنقل الصورة الدقيقة للأفكار والمعتقدات المتكونة لدينا؛ أردنا قدرته على الكتابة بلغة شعرية راقية لا تخلق لدى القارئ التباساً فى المعنى.

لقد أردنا قوة "بيتشر" المغناطيسية التى تأسر قلوب المستمعين، فى خطاباته العامة، وقدرته على التحدث بقوة وبأسلوب مقنع يدفع جمهوره إلى الضحك أو البكاء ويجعل مستمعيه يشعرون معه بالسعادة والتناغم، بالشجن والبهجة.

وكلما رأيت هؤلاء الرجال جالسين أمامى، ملتفين حول طاولة الاستشاريين الخيالية، أوجه انتباهى إلى كل واحد منهم لبضع دقائق، قائلاً لنفسى إننى أكتسب تلك الصفات التى

كنت أهدف إلى استخلاصها من الشخصية الماثلة أمامى.

إذا كانت تحتبس دموعاً وتريد أن تذرفها علىَّ، وعلى جهلى لمعايشتى هذا الدور الخيالى لبناء الشخصية، فلتذرف تلك الدموع الآن. وإذا كنت تحتبس بعض كلمات الإدانة ضد ممارساتى تلك، فلتبح بها الآن. وإذا كنت تختزن مشاعر الشك والتى تبدو وأنها تكافح للتعبير عن نفسها فى صورة وجه متجهم، فلتسمح لتلك التعبيرات بالظهور الآن؛ لأننى بصدد حكى شىء من شأنه، بل من المؤكد، أن يتسبب فى جعلك تتوقف وتنظر وتفكر!

قبل أن أبدأ هذه اللقاءات الخيالية، بذلت عدداً من المحاولات فى مجال الخطابة العامة، وباءت جميعها بالفشل المزرى. وأول خطبة حاولت إلقاءها بعد أسبوع من ممارستى لهذه التخيلات، أثارت إعجاب الحضور إلى درجة أنه قد وجهت لى الدعوة لإلقاء خطاب آخر عن نفس الموضوع، ومنذ ذلك الحين وحتى وقت كتابة هذه السطور، وأنا فى تحسن مستمر.

وفى العام الماضى زاد الطلب على خدماتى كمتحدث عام زيادة ملحوظة حتى أننى طفت معظم أنحاء الولايات المتحدة، أُلقى خطابات فى النوادى الشهيرة والمنظمات المدنية والجامعات والمؤتمرات المنعقدة لأهداف خاصة.

وفى مدينة "بيتسبرج"، وخلال شهر مايو من عام 1920، ألقيت محاضرة بعنوان "السلم السحرى للنجاح" بنادى "أدفيرتايزينج". وكان من بين الحضور بعض من أبرز رجال الأعمال بالولايات المتحدة، وبعض المسئولين بشركة "كارنيجى ستيل كومبنى"، "إتش. جيه. هاينز كومبانى"، "جوزيف هورن ديبارتمنت ستور"، والعديد من مسئولى كبرى الشركات بالمدينة. وكان هؤلاء الرجال يتمتعون بشخصية تحليلية. والعديد منهم خريجو الجامعات، لقد كانوا من نوعية الرجال الذين يميزون الغث من السمين عندما يسمعون شيئاً ما. وفى أعقاب محاضرتى، احتفوا بى احتفاء وصفه العديد من الحضور فيما بعد بأنه أعظم احتفاء ناله محاضر بهذا النادى على الإطلاق. ولدى عودتى من "بيتسبرج" تم منحى ميدالية من الاتحاد العالمى لنوادى"أدفيرتايزينج كلَب"، تخليداً لذكرى ذلك الحدث، وقد حُفر عليها العبارة التالية: "تقديراً لنابليون هيل، 20 مايو 1920".

من فضلك لا تسئ تفسير ما سبق على أنه نفحة من الغرور؛ حيث أسوق لك الحقائق

وأذكر الأسماء والتواريخ والأماكن، وأنا لا أفعل ذلك إلا بهدف توضيح الجانب الذى أعجبنى فى "هنرى وارد بيتشر" ومن ثم شرعت فى اكتسابه وجعله جزءاً من شخصيتى. وقد تم اكتساب هذا الجانب من ذلك الجالس حول طاولة الاستشاريين الخيالية، وأنا أنظر بعينين مغلقتين إلى طيف السيد "بيتشر" الذى يتخذ موقعه كعضو فى لجنة المستشارين الخيالية.

وكان الإيحاء الذاتى هو المبدأ الذى اكتسبت من خلاله هذه القدرة؛ فقد ملأت عقلى بفكرة أنه بوسعى مضاهاة "بيتشر" بل والتفوق عليه ولا أتوقف حتى أتأكد من أننى حققت هذه النتيجة.

وهذه ليست نهاية قصتى - تلك القصة التى يستطيع تأكيد صحتها، بالمناسبة، مئات الآلاف ممن يعرفوننى الآن، والذين يقطنون تقريباً بكل مدينة وبلدة وقرية بالولايات المتحدة! لقد بدأت على الفور استبدال التعصب بالتسامح؛ بدأت محاكاة الخالد "لينكولن" وصفاته الرائعة المتمثلة فى العدل مع الجميع، الصديق والعدو. لقد بدأت أكتسب قوة جديدة، ليس فقط فى كلماتى المنطوقة، بل فى كلماتى المكتوبة أيضاً، ورأيت، كما أرى الشمس فى يوم صحو، تمكننى من القدرة على التعبير عن نفسى بقوة وإقناع من خلال الكلمات المكتوبة، تلك القدرة التى طالما أثارت إعجابى فى "ألبرت هوبرد".

وبمناسبة حديثنا عن تلك النقطة، فمنذ فترة ليست بالبعيدة، علق السيد "مايرز"، مسئول بشركة "موريس باكنج كومبانى أوف شيكاجو"، بقوله إن مقالاتى بمجلة Hill's Golden Rule Magazine تذكره بالراحل "ألبرت هوبرد"، وأضاف أنه ذكر لأحد زملائه منذ بضعة أيام أننى لست كبيراً بما فيه الكفاية لملء الفراغ الذى تركه "ألبرت هوبرد"، فقط بل إننى قد فقته أيضاً.

مرة أخرى، أذكرك بألا تستخف بهذه الحقائق، وألا تعتبرها نوعاً من الغرور وتمجيد الذات، فإذا كانت كتاباتى ترتقى إلى مستوى كتابات "هوبرد"، فما ذلك إلا لأننى كنت أطمح فى الوصول إلى هذا المستوى، بحيث قمت أولاً بعمل الإيحاء الذاتى لشحن عقلى بهدف وغاية محددتين، ألا وهما ألا أصل إلى مستواه وحسب، بل وأفوقه أيضاً.

لن يكون هناك سلام دائم على الأرض حتى يدرك البشر أن الصراع المادى لا يمكن أن يحسم قضية معنوية.

إننى لا أغفل حقيقة أن إظهار تمجيد الذات يعتبر نقطة ضعف لا تغتفر، سواء لدى المتحدث أو الكاتب، وما من أحد أحرص على إدانة هذا الخواء العقلى أكثر من هذا الكاتب. ومع ذلك، فيجب أن أذكرك أيضاً بأنه عندما يشير الكاتب إلى تجاربه الشخصية بهدف تقديم معلومات موثوق منها لقرائه عن موضوع معين، فإن ذلك يعنى بحال من الأحوال علامة على تمجيد الذات. وأحياناً يتطلب الأمر بعض الشجاعة للقيام بذلك. وفى تلك الحالة بالذات، كان من شأنى أن أمتنع عن استخدام ضمير المتكلم والذى أكثرت من استخدامه فى تلك القصة، لولا أن ذلك كان ليقلل من قيمة ما بذلته من جهد فى إطار مسعاى هذا. إننى أروى تلك التجارب الشخصية لأننى أعرف أنها موثوق منها، مؤمناً بأن تعرضى لخطر نعتى بتمجيد الذات أفضل من استخدام صورة افتراضية لمبدأ الإيحاء الذاتى أو استخدام ضمير الغائب.

أهمية الهدف الواضح فى الحياة

لو فكر مؤلف هذا الكتاب فى بناء ناطحة سحاب فما كان ليكرس من الاهتمام والانتباه لخطط بنائها أقل من ذلك القدر الذى يكرسه لتفاصيل هدفه الواضح فى الحياة؛ فإنجازاتك فى الحياة تعتمد على وضوح الخطط التى وضعتها لتحقيق مرادك.

وقبل عام ونصف من كتابتى لهذه السطور، راجعت العبارة الخاصة بهدفى الواضح فى الحياة، وغيّرت الفقرة التى كانت تحت عنوان "دخل" لتصير كالتالى:

سأربح 100.000 دولار سنوياً لأننى سأحتاج إلى هذا المبلغ لكى أستطيع الاستمرار فى البرنامج التعليمى الذى وضعته لكلية إدارة الأعمال الخاصة بى.

وفى غضون أقل من ستة أشهر من اليوم الذى غيرت فيه صياغة هدفى الواضح فى الحياة، اتصل بى رئيس مؤسسة وعرض على وظيفة براتب سنوى يبلغ 105.200 دولار، أما مبلغ الـ 5.200 دولار فهو مخصص لتغطية نفقات انتقالى من وإلى مقر العمل، والذى كان يقع بعيداً عن شيكاجو، مما يجعل المبلغ المتبقى من الراتب السنوى مساوياً للمبلغ الذى أشرت إليه فى عبارتى المكتوبة والخاصة بهدفى الواضح.

وقد قبلت العرض، وفى أقل من خمسة أشهر، استطعت توفير 20 مليون دولار للمؤسسة التى عملت بها فى صورة أرباح وأصول أخرى، ولا يوجد ما يمنعنى من ذكر أسماء إلا لأننى أشعر بأن الواجب يملى علىَّ ذلك؛ ولكننى أذكر أن رب العمل وجد ثغرة فى عقدى استطاع من خلالها أن يحتال على ولا يمنحنى الراتب المتفق عليه.

ثمة حقيقتان بارزتان على أن أوجه انتباهك إليهما، وهما:

أولاً، لقد عُرض علىّ نفس المبلغ الذى حددت فى هدفى الواضح أنه سيكون المبلغ الذى أريد كسبه فى العام التالى.

ثانياً، لقد كسبت المبلغ حقاً (وفى الواقع، لقد كسبت أكثر منه بمرات)على الرغم من أننى لم أحصل عليه.

والآن، من فضلك عد إلى صياغة هدفى والتى كانت تقول: "سأربح 100.000 دولار سنوياً" واسأل نفسك: "ما الفرق - إذا كان هناك فرق - لو كانت تلك العبارة تقول: "سأربح وأتلقى 100.000 دولار سنوياً"؟".

بصراحة لا أدرى إن كان تغيير صياغة عبارتى على هذا النحو سيشكل فارقاً فى النتائج أم لا. ومن جانب آخر، فربما كان سيشكل فارقاً هائلاً.

من منا يمتلك من الحكمة ما يكفى لتأكيد أو نفى وجود قانون كونى نستطيع من خلاله جذب ما نؤمن بأننا نستطيع الحصول عليه من خلال ذلك القانون؛ الذى ينص على أننا نتلقى ما نطلبه بقوة، بشرط أن يكون ما نطلبه ممكن الحصول عليه وقائماً على المساواة والعدالة وخطة واضحة المعالم.

إننى مقتنع تمام الاقتناع بأنه يستحيل قهر غاية إنسان ينظم جهوده، فمن خلال ذلك

التنظيم استطاع مؤلف هذا الكتاب احتلال مكانة - بسرعة فائقة - لطالما كان يطمح إليها، وهو يعلم أن بإمكان أى إنسان آخر فعل الشىء نفسه.

العمل والتضحية هما كلمة السر للوصول إلى ذرا النجاح.

وفى خطبى العامة خلال العام المنصرم، أظننى ذكرت ما لا يقل عن ألف مرة أننى أؤيد الرأى الذى يقول إنه لا يمكن قهر الإنسان الذى يأخذ من الوقت ما يكفى لوضع خطة واضحة المعالم وتتميز بالمنطق السليم والتوازن، والتى تفيد كل من تؤثر عليهم، ثم يكتسب الثقة بالنفس للسير على هداها حتى النهاية رغم كل المصاعب والعقبات.

إننى لم أُتهم مطلقاً من قبل بالسذاجة أو الإيمان بالخرافات، ولم أُعجب كثيراً بالمعجزات الزائفة، ولكننى أجد نفسى مضطراً للاعتراف بأننى خلال السنوات العشرين الأخيرة من حياتى رأيت نجاح مبادئ معينة أفرزت نتائج أشبه بالإعجاز. لقد شهدت تطور وانفتاح عقلى، وعلى الرغم من أننى لا أومن بالمعجزات فى زماننا هذا، وهو الأمر الذى لا أدرى سببه، إلا أنه يجب على الاعتراف بأنه قد حدث الكثير فى تطور عقلى مما لا أستطيع الوصول إلى سببه أيضاً.

ومع ذلك، فإننى أعرف هذا الأمر جيداً؛ أعرف أن حركة جسمى تتناغم وتستجيب دائماً لطبيعة المعتقدات التى تسيطر على عقلى، أو المعتقدات التى أسمح لها بالتسرب إلى عقلى، أو تلك التى أتعمد ترسيخها بعقلى بقصد منحها السيطرة على حركاتى الجسمانية.

وقد أثبتت لى التجربة بما لا يدع مجالاً للشك أن الشخصية لا ينبغى أن تُترك للمصادفة! فيمكن السير على نمط معين لبناء الشخصية كما هو الحال عند بناء بيت بحيث يتطابق فى النهاية مع الخطط الموضوعة سلفاً لبنائه. وقد ثبت لى من واقع تجربتى الشخصية أنه بوسع الإنسان إعادة بناء شخصيته فى فترة زمنية وجيزة، تتراوح ما بين بضعة أسابيع وبضع

سنوات، اعتماداً على العزيمة والرغبة اللتين يتحلى بهما المرء لإنجاز تلك المهمة.

> السعادة هى الخير الوحيد. ومكمن السعادة هنا. ووقت السعادة الآن. والطريق إلى السعادة أن تساعد الآخرين على أن يكونوا سعداء.
>
> - رورت جى. إنجرسول

قبل بضعة أشهر من بدئى لدروس علم النفس التطبيقى هذه، مررت بتجربة نالت قدراً كبيراً من الاهتمام بين الأطراف ذات الصلة بمدينة شيكاجو. فحينما كنت أهم بالنزول من المصعد بمتجر A.C. McClurg & Company (أكبر متجر للكتب والأدوات الكتابية بشيكاجو)، ترك عامل المصعد الباب ينزلق فانحشرت بين باب المصعد والحائط. وفضلاً عن الألم الرهيب الذى شعرت به نتيجة ذلك، فقد أدى الحادث إلى تمزق كم معطفى، تمزق لدرجة بدا معها إصلاحه أمراً غير ممكن.

وقد شكوت لمدير المتجر، السيد "ماير، الذى أبلغنى بأدب جم أننى سأتقاضى تعويضات عن الخسائر التى لحقت بمعطفى. وبعد فترة من الوقت، أرسلت شركة التأمين مندوبها، والذى فحص معطفى، ودفع لى 40 دولاراً تعويضاً عن الخسائر التى لحقت به. وبعد تسوية الأمر وتراضى جميع الأطراف ذوى الصلة، أخذت المعطف للخياط، فأصلحه بمهارة بالغة جعلت من يراه لا يعرف أنه قد تمزق من قبل. وكانت أتعاب الخياط دولارين.

وتبقى لدى 38 دولاراً هى فى الحقيقة ليست من حقى، غير أن شركة التأمين كانت راضية؛ لأنهم دفعوا لى أقل من نصف قيمة معطف جديد. وكان متجر A.C. McClurg & Company راضياً؛ لأن شركة التأمين عوضتنى عما لحقنى من خسائر، ولم يتحمل المتجر أية تكلفة.

ولكننى لم أكن راضياً!

كانت هناك العديد من الجوانب التى كان بإمكانى أن أوجه إليها مبلغ الثمانية وثلاثين دولاراً المتبقية لدىّ. من الناحية القانونية، كان هذا المبلغ ملكاً لى، وكان فى حوزتى، وما كان بوسع أحد أن يشكك فى حقى فيه أو فى الوسيلة التى تحصلت عليه من خلالها.

ولو كانت شركة التأمين تعرف أن المعطف يمكن إصلاحه على ذلك النحو الرائع، فلربما اعترضت على دفع ذلك المبلغ الضخم، ولكن مسألة جدوى إصلاحه لم تكن بالأمر الذى يمكن حسمه مسبقاً.

وقد دخلت فى حالة من الجدال مع ضميرى حول مبلغ الثمانية وثلاثين دولاراً، ولكنه ما كان ليسمح لى بالاحتفاظ به، لذا فقد توصلت فى النهاية إلى حل وسط يقضى بأن أحتفظ بنصف المبلغ وأرد النصف الآخر، وذلك على خلفية أننى ضيعت قدراً لا بأس به من الوقت فى عملية إصلاح المعطف، وأيضاً على أساس أن عملية الرتق هذه يمكن أن تظهر عيوباً بالمعطف بعدئذٍ. وكان على أن أتوسع فى تفسير الأمر لصالحى قبل أن أشعر بالمبرر الذى يتيح لى الاحتفاظ بمبلغ يفوق التكلفة الفعلية لإصلاح معطفى.

وعندما قمت برد المال، اقترح على ممثل متجر A.C. McClurg & Company أن أحتفظ بالمبلغ كله وأنسى الأمر، فما كان منى إلا أن قلت له: "تلك هى المشكلة؛ فلكم أود أن أحتفظ بالمبلغ كله، ولكننى لا أستطيع نسيانه!".

ثمة سبب وجيه وراء ردى لمبلغ العشرين دولاراً. ولم يكن ذلك السبب يمت بصلة للأخلاقيات أو الأمانة، ولم يكن له علاقة بحقوق المتجر أو شركة التأمين التى كانت تحميه. وعند توصلى لقرار رد ذلك المبلغ، لم أضع فى اعتبارى متجر A.C. McClurg & Company ولا شركة التأمين. لم يدخل أى منهما فى حساباتى لأنهما كانا راضيين. غير أن شخصيتى هى الشىء الوحيد الذى كنت أضعه فى اعتبارى، لأننى أعرف أن كل ما أفعله يؤثر على تكوينى الخلقى، وأن شخصية المرء ما هى إلا مجموع عاداته وسلوكياته الأخلاقية. لقد علمت أننى لا أستطيع تحمل الاحتفاظ بتلك الدولارات العشرين دون وجه حق، تماماً كما لا يستطيع تاجر التفاح تحمل وضع تفاحة فاسدة فى برميل تفاح سليم قبل تخزينه لموسم الشتاء.

لقد أعدت العشرين دولاراً لأننى أردت إقناع نفسى بأنه ما من مادة يمكن أن تجد سبيلها

إلى شخصيتى، بعلمى، إلا تلك التى أعلم أنها سليمة.

لقد أعدت المال لأن ذلك أتاح لى فرصة رائعة لأختبر نفسى وأتحقق مما إذا كنت أمتلك ذلك النوع من الأمانة الذى يدفع الرجل إلى التحلى بالأمانة ابتغاء السمعة والرياء، أم ذلك النوع الأعمق والأنبل والأجدر الذى يدفع المرء إلى التحلى بالأمانة حتى يصير أكثر قوة وقدرة على تقديم خدمة لمن حوله .. تلك الخدمة النابعة من رغبة صادقة فى أن يتمثل هو شخصياً كل ما ينصح به الآخرين.

إننى مقتنع بأنه ما إذا بنيت خطط المرء على مبادئ اقتصادية سليمة؛ إذا كانت عادلة ومنصفة لكل من تؤثر عليهم تلك الخطط؛ وإذا استطاع المرء نفسه، وضع دعم هذه الخطط بالقوى المحركة للشخصية والإيمان بالنفس النابع من المعاملات التى ترضى ضميره على نحو دائم، فسوف يركب قارب النجاح، الذى يسير بواسطة وبمساعدة التيار الدافق للقوة التى لا تستطيع قوة على وجه الأرض إيقافها، نعم، قوة لا يفهمها أو يفسرها إلا قليلون على نحو صحيح.

إن القوة عبارة عن معرفة منظمة يتم التحكم فيها وتوجيهها إلى غايات تقوم على العدل والإنصاف لكل هؤلاء الذين يطولهم تأثيرها، وهناك صنفان للقوة الإنسانية: أحدهما يمكن الحصول عليه من خلال تنظيم المؤهلات الفردية، أما الأخرى فيتم الحصول عليها من خلال تنظيم الأفراد الذين يعملون بتناغم من أجل غاية مشتركة. وما من قوة يمكن اكتسابها إلا من خلال التنظيم الموجه بذكاء.

ولا يمكنك تنظيم مؤهلاتك إلا من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى، وذلك لسبب بسيط وهو أنك لا تستطيع بث الحيوية أو منح القوة لمؤهلاتك أو انفعالاتك أو فكرك أو قدراتك العقلية أو وظائفك الجسمانية دون حشد كل تلك الأشياء معاً والربط بينها ووضعها فى خطة عمل.

وما من خطة - كبيرة كانت أو صغيرة - يمكن أن ترسمها فى عقلك إلا من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى.

والعقل أشبه بحديقة غناء تنبت نشاطاً مادياً وبدنياً يتوافق تماماً مع طبيعة المعتقدات التى تهيمن على العقل، سواء كانت تلك المعتقدات مكتسبة عن عمد ومختزنة فيه لحين مد

جذورها والنمو، أم تسربت إليه عشوائياً، وسكنت فيه دون قصد.

وليس هناك مفر من تأثير المعتقدات المهيمنة على عقل الإنسان؛ فلا يمكن بحال من الأحوال الجمع بين التفكير فى الفشل والفقر والانهزامية من ناحية والاستمتاع بالنجاح والثراء والإقدام من ناحية أخرى فى الوقت نفسه. يمكنك اختيار المعتقد الذى يجذب انتباه عقلك؛ ومن ثم يمكنك التحكم فى تطور شخصيتك، وهو الأمر الذى يساعدك فى المقابل على تحديد شخصية هؤلاء الذين تجذبهم إليك. فعقلك عبارة عن مغناطيس يجذب إليك هؤلاء الذين ترتبط بهم إلى أقصى حد، المنزلة التى تريدها فى الحياة. وبالتالى، ففى مقدورك مغنطة عقلك بتلك المعتقدات التى من شأنها أن تجذب إليك الأشخاص الذين ترغب فى الارتباط بهم والمنزلة التى تبغى تحقيقها.

والإيحاء الذاتى هو الأساس الذى يقوم عليه - ومن خلاله - بناء شخصية جذابة، وما ذلك إلا لأن شخصية المرء تشبه الأفكار المهيمنة على عقله، وتلك الأفكار تتحكم فى حركة الجسم فى المقابل.

عندما تطبق مبدأ الإيحاء الذاتى، فإنك ترسم صورة أو تضع خطة يسير عليها عقلك الباطن. وبعدما تتعلم كيفية تركيز انتباهك على عملية وضع الخطة هذه، سيكون بوسعك الوصول إلى عقلك الباطن فوراً، وبذلك ستضع خطتك موضع التنفيذ.

ويجب على المبتدئين تكرار الإطار العام لخططهم مرة بعد أخرى قبل أن يستوعب عقلهم الباطن تلك الخطط ويترجمها إلى واقع ملموس. لذلك لا تيأس إذا لم تحقق نتائج فورية. فما من أحد يستطيع الوصول إلى عقله الباطن وتوجيهه على الفور إلا هؤلاء الذين وصلوا إلى درجة الإتقان.

وفى ختام هذا الدرس، دعنى أذكرك بأن وراء مبدأ الإيحاء الذاتى هذا ثمة شىء مهم يجب ألا تغفله، وهذا الشىء يتمثل فى الرغبة القوية والجامحة والمترسخة فى قرارة نفس المرء. فالرغبة هى المنطلق الذى يبدأ منه العقل عمله، ويمكنك خلق أى شىء فى الواقع المادى بشرط أن تكون لديك رغبة قوية وعميقة فيه.

فالرغبة العميقة هى بداية كل إنجاز إنسانى. وما الإيحاء الذاتى إلا مبدأ يمكن من خلاله

التواصل بين تلك الرغبة والعقل الباطن، ولن تضطر فى الغالب إلى الابتعاد عن تجربتك الشخصية لتثبت أنه من السهل على الإنسان الحصول على ما يرغب فيه بقوة.

فى الدرس التالى سنتناول موضوع الإيحاء ونوضح كيفية استخدام شخصيتك الحيوية والجذابة بعدما طورتها من خلال الإيحاء الذاتى، والإيحاء هو الأساس الذى يعتمد عليه كل مندوبى المبيعات الناجحين.

الدرس الثالث

الإيحاء

في الدرس السابق تعلمنا معنى الإيحاء الذاتى والمبادئ التى يمكن استخدامه من خلالها، إن الإيحاء الذاتى يعنى إيحاء المرء لنفسه بشيء معين، والآن نأتى إلى المبدأ التالى من علم النفس، وهو كالتالى:

الإيحاء مبدأ من مبادئ علم النفس نستطيع من خلال استخدامه على نحو صحيح التأثير على عقول الآخرين وتوجيهها والتحكم فيها كما نشاء. إنه المبدأ الرئيسى المستخدم فى الإعلانات والبيع. إنه المبدأ الذى استطاع من خلاله مارك أنتونى أن يهز وجدان الجماهير الرومانيةً بتلك الخطبة الرائعة المذكورة فى كتابThe Psychology of Salesmanship (لمؤلفه نابليون هيل).

يكمن الفارق ما بين الإيحاء والإيحاء الذاتى فى جانب واحد - وهو أننا نستخدم الإيحاء للتأثير على عقول الآخرين، فيما نستخدم الإيحاء الذاتى للتأثير على عقولنا نحن.

يعتبر الإيحاء أحد أدق وأهم مبادئ علم النفس؛ فقد أثبت العلم أن الحياة قد تكون غاية فى السوء عبر الاستخدام الهدام لهذا المبدأ، بينما يمكن القضاء على كل أنواع العلل من خلال استخدامه بشكل بناء.

وفى أكثر من مناسبة، أظهرت القوة الملحوظة للإيحاء الذاتى أمام دارسى علم النفس

التطبيقى؛ على سبيل المثال:

أحضرت زجاجة وزنها أوقيتان مكتوبًا عليها "زيت نعناع"، وشرحت أننى أريد إبراز مدى قوة رائحة ذلك الزيت. ثم رفعت الزجاجة أمام الدارسين بحيث يرونها جميعاً، وقلت لهم إنها تحتوى على زيت النعناع، وإن سكب بضع قطرات منها على المنديل الذى أمسكه بيدى كفيل بالوصول إلى أبعد شخص جالس فى الحجرة فى مدة لا تتجاوز أربعين ثانية، ثم نزعت غطاء الزجاجة وسكبت بضع قطرات على منديلى، ثم حولت وجهى بعيداً فى إشارة إلى قوة الرائحة. ثم طلبت من الدارسين أن يرفعوا أيديهم بمجرد أن يشموا أول نفحة من رائحة زيت النعناع.

وسرعان ما بدءوا يرفعون أيديهم حتى وصلت نسبة من رفعوا أيديهم فى بعض الحالات إلى خمسة وسبعين بالمائة من الحضور.

ثم أمسكت بالزجاجة وشربت محتوياتها ببطء وتلذذ، وأوضحت لهم أن ما كان بداخل الزجاجة عبارة عن ماء فقط! ولم يشم أحد أى نعناع على الإطلاق! لقد كان ذلك خداعاً شَمِّيًا، ناتجاً عن مبدأ الإيحاء.

فى البلدة الصغيرة التى نشأت بها كانت تعيش امرأة عجوز تشكو على الدوام من خوفها من الموت بالسرطان. وعلى ما أذكر، فلم تتخل عن تلك العادة، وكلما أحست بصداع أو ألم متوهم، كانت تشك فى أن ذلك بداية أعراض السرطان الذى طالما توقعت إصابتها به. ولقد رأيتها تضع يدها تتحسس ثديها وسمعتها تقول: "آهٍ، إننى متأكدة من وجود سرطان به". وعند شكواها من هذا المرض المتوهم، كانت دائماً ما تضع يدها على ثديها الأيسر، حيث البقعة التى كانت توقن أن السرطان سيهاجمها فيها.

وبينما أكتب هذه السطور، بلغنى أن تلك السيدة العجوز قد توفيت نتيجة إصابتها بالسرطان فى ثديها الأيسر، وفى نفس البقعة التى كانت تضع يدها عليها حينما كانت تشكو من مخاوفها!

وإذا كان من شأن الإيحاء الذاتى أن يحول خلايا الجسم السليمة إلى طفيليات ينمو منها السرطان، أفلا تستطيع تخيل ما سيفعله فى القضاء على خلايا الجسم المعتلة واستبدالها

بأخرى سليمة؟

وإذا كان من الممكن إقناع أحد الحضور بأنه يشم زيت نعناع بينما لا تحتوى الزجاجة إلا على ماء فقط، من خلال مبدأ الإيحاء، أفلا تستطيع رؤية النتائج المتوقعة للاستخدام البناء لهذا المبدأ فى كل مهمة تؤديها؟

منذ عدة سنوات، صدر حكم على أحد المجرمين بالإعدام، وقبل تنفيذ الحكم، أجريت عليه تجربة أثبتت قطعيًا أن الموت قد يأتى للمرء من خلال الإيحاء، فقد أُخذ ذلك المجرم إلى المقصلة، وبعد عصب عينيه، وُضع رأسه تحت النصل، وتم إسقاط لوح خشبى ثقيل على رقبته، مصدراً صريراً شبيهاً بذلك الذى يصدره نصل المقصلة. وتم سكب ماء دافئ سال ببطء تحت رقبته، بحيث يحاكى الدم الدافئ، وفى خلال سبع دقائق، أعلن الأطباء وفاة المجرم. لقد صور له خياله - من خلال مبدأ الإيحاء - أن اللوح الخشبى ذا الطرف المدبب هو نصل المقصلة فتوقف قلبه عن الخفقان.

وكل حالات العلاج من الأمراض قام بها ممارسو "العلاج العقلى" تمت من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى. وقد علمنا من مصادر موثوق بها أن العديد من الأطباء يستخدمون القليل من العقاقير والكثير من الإيحاء الذاتى فى علاج مرضاهم. وهناك طبيبان ينتميان لأسرتى أطلعانى على معلومات تفيد بأنهما أصبحا يستخدمان "أقراص الخبز" أكثر مما كانا يفعلان فى الأعوام القليلة السابقة. وقد حكى لى أحد هذين الطبيبين أن أحد مرضاه قد شُفى من صداع عنيف فى بضع دقائق بأخذ ذلك المريض ما ظنه أسبرين، ولكنه لم يكن فى الواقع سوى قرص مصنوع من الدقيق الأبيض.

كما أن التنويم المغناطيسى يتم من خلال مبدأ الإيحاء، وعلى خلاف المعتقد السائد، فإنه لا يمكن تنويم إنسان مغناطيسياً دون رضاه. والواقع أن عقل الشخص المستهدف نفسه وليس عقل الممارس أو إخصائى التنويم المغناطيسى هو الذى يفرز الظاهرة التى نطلق عليها التنويم المغناطيسى.

وكل ما يستطيع الممارس فعله حيال الشخص المستهدف أن "يحيد" عقله الواعى ثم يزرع فى عقله الباطن الإيحاءات التى يريدها. وبمصطلح "تحييد" العقل، نقصد تجربة التغلب

على العقل الواعى للشخص المستهدف أو سلبه قواه. وسنرجع إلى ذلك الموضوع مرة أخرى، ونشرح بعض الطرق التى يمكن من خلالها تعطيل العقل أو شل العقل الواعى، ولكن دعونا أولاً نسرد الطريقة التى يحدث بها التنويم المغناطيسى، كما جاء على لسان أحد إخصائيى التنويم المغناطيسى، وهى كالتالى:

بعد التحدث بتعاطف مع الشخص المستهدف، لمدة ساعة أو ساعتين فى بعض الأحيان، فيما يتعلق بنقاط ضعفه التى يود التخلص منها، والتعرف على ميوله المهيمنة عليه أو المعتقدات السائدة لديه، والأهم من كل ذلك، اكتساب ثقته، فإننى أطلب منه أن يفترض أنه يجلس على مقعد مريح، ثم أستمر معه فى حوار هادئ يبعث على السكينة بعبارات كالتالية بحيث تؤدى إلى خلق انطباع رتيب على العين والأذن.

"أود أن تنظر إلى هذه الماسة (أو اختر أى شىء مريح للنظر) بطريقة حالمة وكسول وتحدق إليها بنظرة جوفاء وخالية من أى تعبير، ولا تفكر فى أى شىء، ولا تركز بعقلك أو بعينيك عليها، ولكن اجعل عضلات عينيك تسترخِ بحيث تكون الرؤية أمامك متداخلة ومشوشة. وامتنع عن بذل أى مجهود اعتدت بذله لكى تستطيع رؤية شىء بوضوح عن قرب. وبدلاً من ذلك انظر عبر تلك الماسة وتجاوزها، كما تفعل وأنت تنظر إلى شجرة ميتة تقف بينك وبين منظر بعيد تتأمله.

لا تبذل مجهوداً؛ لأنه ما من شىء يمكنك فعله لتشجيع العقل للوصول إلى حالته المفضلة، ولا تشغل بالك بما سيحدث؛ لأنه ما من شىء سيحدث. ولا تقلق، أو تشك، أو ترتب. لا ترغب فى حدوث أى شىء، ولا تترقب لترى ما قد يحدث - ولا تحاول تحليل ما يدور فى ذهنك. فينبغى أن تكون سلبياً وكسولاً وغير مبالٍ قدر الإمكان دون محاولة منك للوصول إلى تلك الحالة.

يجب أن تتوقع الأعراض المألوفة التى تظهر عليك قبيل النوم، وجميعها أعراض مصاحبة لتعطل الحواس وتوقف المخ عن العمل - ارتخاء الجفون، تثاقل الأذنين، ضعف استجابة العضلات والجلد للمثيرات الخارجية مثل درجة الحرارة أو الرطوبة أوالوخز... إلخ. إن ذلك الإحساس الجميل "بالنعاس" يؤدى إلى ارتخاء وتثاقل الجفون و"تغييب" حواسك،

ويجعلك تستجيب للمثيرات بنفس الطريقة التى تستجيب بها عند نزول الستائر بينك وبين العالم الخارجى الذى يعج بالألوان والضوء.

وتحاول أذناك مشاركة باقى الحواس، فكما يؤدى الظلام إلى نوم العين، فإن الصمت يفعل الأمر نفسه مع الأذن، وتعمل أذناك على تأمين الصمت بعدم استجابتها للمثيرات الصوتية.

إن درجة أهمية صوتى تتضاءل بالنسبة لك، ويبدو أن قوته وحسمه يتلاشيان فى أبعاد غامضة. ويغمرك إحساس مبهج بالاستسلام لمؤثر لطيف لا تستطيع مقاومته، ولا يجدر بك مقاومته إن كنت تستطيع، ويغلف هذا الإحساس جسمك بعناقه الرقيق، وتشعر بسعادة بدنية غامرة؛ فقد حل عليك نوم منعش.

مما سبق يتبين لك بوضوح أن المهمة الأولى لإخصائى التنويم المغناطيسى هى أن يغيب العقل الواعى. (نعنى بمصطلح "العقل الواعى" الإشارة إلى ذلك الجزء من العقل الذى نستخدمه فى حال اليقظة). وبعد "تحييد" العقل الواعى أو تعطيله، جزئياً أو كلياً، فإن إخصائى التنويم المغناطيسى ينقل الشخص المستهدف - من خلال الإيحاءات - مباشرة من عقله الواعى إلى عقله الباطن. ومعروف أن العقل الباطن ينفذ كل ما يؤمر به؛ فهو لا يطرح أسئلة، ولكنه يعمل بناء على الانطباعات الحسية التى تصله عبر الحواس الخمس، أما العقل المفكر، الذى يعمل من خلال العقل الواعى، فيقف حارساً أثناء ساعات اليقظة، ليحرس مداخل ومخارج البصر والشم والتذوق واللمس والسمع، ولكن حينما ننام أو نفقد وعينا لأى سبب من الأسباب، فإن هذا الحارس يصير عاطلاً عن العمل.

ثمة درجات متعددة للتنويم المغناطيسى قد يتعرض لها الإنسان، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى. فممارس التنويم المغناطيسى المحترف، الذى يستعرض أداءه على المسرح، عادة ما يتحكم بشكل كامل فى عقول الحضور، ويتسبب فى تورطهم فى جميع أنواع السلوكيات المشينة وغير اللائقة، وثمة درجة أقل من التنويم المغناطيسى يمكن أن يتعرض لها الإنسان ويمكن من خلالها التحكم فيه دون وعيه بالحقيقة، وهذه هى الدرجة "الخفية" وغير الملحوظة التى نتمنى أن نوجه انتباهك إليها، لأنها الدرجة الأكثر شيوعاً بين غير المحترفين والتى يمارسونها مع من يريدون التحكم بهم أو التأثير عليهم.

وسواء كان الشخص المستهدف واقعًا تحت السيطرة التامة للتنويم المغناطيسى أم متأثرًا به جزئياً فقط، فثمة حالة واحدة يجب أن تكون موجودة بعقله، ألا وهى الاستعداد التام لتصديق أى شىء. ومن يقوم بالتنويم المغناطيسى، سواء كان يمارس ذلك العمل بشكل احترافى أو غير احترافى، يجب أن يضع ذلك الشخص المستهدف فى حالة غير عادية من الاستعداد لتصديق أى شىء قبل أن يتمكن من توجيه عقله أو التحكم فيه.

بعبارة أخرى، قبل التأثير على أى عقل من خلال الإيحاء يجب "تحييده" أولاً. وهذا يعيدنا إلى مسألة وصف الطرق التى يمكن "تحييد" العقل من خلالها.

بعبارة أخرى، ينبغى أن نريك الآن كيفية التطبيق العملى لمبدأ الإيحاء، ومع ذلك فينبغى أن نحذرك أولاً من أنه سيجلب لك النجاح أو الفشل، السعادة أو التعاسة، اعتماداً على طريقة استخدامك له !

ويمكننى وصف ما أعنيه بمصطلح "تحييد" العقل على أفضل نحو ممكن من خلال ذكر قصة حالة تغطى ذلك المعنى بدقة بالغة؛ حيث إنه منذ بضع سنوات، ألقت الشرطة القبض على عصابة من اللصوص سيئى السمعة كانوا يديرون دوراً لـ "قراءة الطالع" أو "قراءة المستقبل" بمدينة شيكاجو. وكان رئيس دور الدجل والشعوذة تلك رجلاً يدعى "بيرتشى". وكانت خطتهم الشيطانية تتألف من استدراج هؤلاء الأشخاص المؤمنين بالخرافات والمستعدين لتصديق أى شىء والذين جاءوا إلى تلك الدور لكى يعرفوا ما يخبئه لهم المستقبل، ومن ثم يستولون على أموالهم بالنصب والاحتيال، وذلك من خلال التلاعب بعقولهم بطرق سأشرحها لاحقاً.

كانت "قارئة الطالع" أو المرأة المسئولة عن إحدى دور الدجل والشعوذة تلك تتعرف على أسرار زوارها، وقدراتهم المالية، ومكونات ثروتهم، وكل البيانات الأخرى الضرورية. وكان الحصول على تلك المعلومات أمراً ميسوراً إذ إن مهمة دُور قراءة الطالع تلك هى تقديم النصح للناس فى مسائل تتعلق بالعمل والحب والصحة ... إلخ. وكان يتم معاملة الضحايا المناسبين بهذا الأسلوب وتُستخلص منهم المعلومات ثم تُنقل إلى رئيس العصابة، السيد "بيرتشى".

وفى الوقت المناسب، تنصح "قارئة الطالع" ضحيتها باستشارة رجل أعمال يمكن الوثوق فى براءة ساحته من الحسابات الشخصية التى يتصف بها الأقارب، وفى الوقت نفسه تقول للضحية إنه سيقابل ذلك الرجل قريباً، ثم لا يلبث أن يذهب السيد بيرتشى "بالمصادفة البحتة" إلى دور قراءة الطالع تلك لاستشارة "قارئة الطالع" فى أمور تتعلق باستثماراته وأعماله التجارية بصفة عامة، و"بالمصادفة البحتة" يتم تعريفه على الضحية.

"إنه رجل عظيم الثراء"، هكذا تقول "قارئة الطالع" للضحية. ثم تفضى له بمعلومة أخرى تفيد بأنه رجل "ذو قلب كبير" ويحب مساعدة الآخرين على النجاح فى أعمالهم التجارية. وتثنى على السيد "بيرتشى" ليبدو وكأنه يمثل مصدراً للثراء والرخاء؛ ثم يقابل الضحية ويتجاذب معه أطراف حديث ودى، ثم يهرع للقاء السيد "مورجانبلت" الذى كان على موعد معه.

وفى المرة التالية حينما يأتى الضحية إلى دار الدجل والشعوذة، فغالباً ما يرى أو ترى (فقد استطاعوا تحقيق نجاح مع كلا الجنسين) السيد "بيرتشى" "وهو فى طريقه لمغادرة المكان لأنه على موعد آخر مع السيد "فاندرمورجان" الثرى". ويهرع إلى الخارج، متظاهراً بأنه لا يكترث كثيراً لوجود الضحية. ويتم تكرار هذه التمثيلية عدة مرات حتى يتخلى الضحية عن "حذره" ويداخله الشعور بأن السيد "بيرتشى" رجل مشغول للغاية، وليس لديه إلا القليل من الوقت للتحدث مع الآخرين.

وأخيراً، بعد انتهاء المرحلة الأولى من عملية الخداع العقلى للضحية ودفعه إلى الشعور بأن توجيه دعوة له من قبل السيد "بيرتشى" لتناول العشاء يعتبر تكرماً وتفضلاً يستحق الشكر عليه، كما لو أن مثل هذه الدعوة لا توجه لأى شخص عادى. ويتم اصطحاب الضحية إلى نادٍ مقصور على الصفوة، أو أفخم مطعم، ويُقدم له عشاء فاخر تضاهى تكلفته ما ينفقه الشخص العادى فى أسبوع كامل. أما الفاتورة فيدفعها المضيف، السيد "بيرتشى"، الذى تم تقديمه باسم "جدج" أو أى اسم آخر، والذى يبدو وكأنه إنسان فاحش الثراء ويريد التخلص من أمواله التى تتكدس لديه بغرابة متناهية.

وفى حافظة السيد "بيرتشى" هناك بطاقات مدون بها نقاط ضعف الضحية وخصاله وكل

أطواره، وذلك بعد تحليل شخصيته تحليلاً دقيقاً، فإذا كان يهوى الكلاب، فيتم تأكيد هذه المعلومة. وإذا كان من محبى الخيول، فيتم تدوين تلك الحقيقة أيضاً.

ها قد بدأت اللعبة! فإذا كان الضحية، على سبيل المثال، يحب ركوب الخيل، فإن السيد "بيرتشى" الخلوق والثرى سيوفر حصاناً أصيلاً ليكون تحت تصرف الضحية. وإذا كان الضحية من هواة السيارات، فإن سيارة من طراز "باكرد" والخاصة بالسيد "بيرتشى" الخلوق ستكون أمام الباب ليستمتع بها الضحية.

وسيختلف شكل ونوع التسلية طبقاً لذوق الضحية، ودائماً ما يتحمل تكلفتها السيد "بيرتشى" الذى يصبح حينذاك "صديقاً موثوقاً به". ويتواصل هذا السيناريو حتى يتم تحييد عقل الضحية تماماً! بعبارة أخرى، حتى يتوقف الضحية تماماً عن الشعور بالشك فى أى شىء قد يحدث أو أى شىء قد يقال أو يُقترح. لقد استطاع السيد "بيرتشى" اكتساب الثقة المطلقة لضحيته، وكل ذلك بفضل "لقاء عارض" بالطبع. وفى بعض الحالات، فإن السيد "بيرتشى" "يتلاعب بضحيته" لمدة ستة أشهر قبل الوصول إلى اللحظة المناسبة التى يضرب ضربته عندها، وكثيراً ما تصل تكلفة التسلية و"تهيئة مسرح الأحداث" إلى مئات بل وآلاف الدولارات.

وطبقاً لتقارير الحالات التى تم تسليط الضوء عليها، فإن بعض ضحايا "بيرتشى" قد أنفقوا ما يقارب 50000 دولار فى صورة "استثمارات" بمشاريع عديمة القيمة، بناء على توصياته، أو بناء على تعليق "عارض" منه كأن يقول إنه استثمر أمواله فى مشروع كذا وكذا وحقق له أرباحاً ضخمة. وفى إحدى المرات أخرج بطريقة عارضة شيكاً بمبلغ 10000 دولار وهو قيمة نصيبه من الأرباح فى استثمار لم يتجاوز 20000 دولار بشركة وهمية. ولك أن تتخيل أنه كان من الذكاء بحيث لم يحاول إقناع ضحاياه بالاستثمار فى أحد تلك المشاريع الوهمية - فقد كان يعرف الطبيعة البشرية حق المعرفة - وكل ما كان يفعله أن يبدى "عدم الحرص" فى البوح بالمعلومات من حين لآخر.. تلك المعلومات التى كان يتصيدها الضحية بسهولة ويحاول الاستفادة منها.

إن الإيحاء أكثر فعالية من الطلبات أو الأوامر الصريحة.

والإيحاء البارع قوة رائعة، وقد عرف السيد "بيرتشى" كيف يطبقه ويستفيد من تلك القوة، وقد قيل ذات مرة إن إحدى ضحاياه - وهى بالمناسبة امرأة عجوز - قد أصبحت مستعدة لتصديق أى شىء حتى إنها سحبت مبلغاً ضخماً من رصيدها بالبنك، وأعطته للسيد "بيرتشى" وحاولت إقناعه بأخذ ذلك المبلغ واستثماره لها، ولكن دون جدوى؛ فقد رفض عرضها بحجة أن لديه فائضًا من ماله الخاص ويريد استثماره، وليست هناك فرصة فى الوقت الحالى. والسبب الذى جعل السيد "بيرتشى" الخلوق يصد السيدة العجوز هو أنه كان يتلاعب بها حتى تعطيه مبلغاً أكبر. فقد كان يعلم مقدار ثروتها، وقد قرر أن يحصل عليه كله، لذا فقد اندهشت المرأة للغاية حينما اتصل بها بعد بضعة أيام ليبلغها بأنها "قد تحصل على فرصة" - من خلال صديق مقرب جداً - لاستثمار أموالها فى حزمة معينة من الأسهم القيمة للغاية، بشرط أن تستطيع شراء الحزمة كلها. ولم يكن يضمن أنها ستفعلها، ولكنه قد حاول. وقد فعلت! وبعد ساعة من الزمان كانت أموالها ترقد بسلام فى حافظة السيد "بيرتشى".

لقد خضنا فى تلك التفاصيل لنوضح لك ما نعنيه بمصطلح "تحييد" العقل. واستعداد المرء لتصديق ما يقال له، أو استعداده للتصديق بشكل أكبر من المعتاد، هو كل ما تحتاجه لتحييد العقل وإعداده لقبول أى إيحاء والتصرف على أساسه. وبالطبع، هناك آلاف الطرق لتحييد عقل شخص وتهيئته لتلقى أى بذرة تريد غرسها فيه من خلال الإيحاء. وليس من الضرورى أن نعددها؛ لأنك تستطيع أن تستمد من واقع تجربتك الشخصية كل ما تحتاج إليه لاكتساب معرفة عملية بمبدأ الإيحاء وسبل تطبيقه.

فى بعض الأحيان، قد يتطلب الأمر شهوراً لتهيئة عقل شخص لتقبل ما تريد غرسه فيه، من خلال الإيحاء. وفى أحيان أخرى، قد يكفيك بضع دقائق أو حتى بضع ثوان. ومع ذلك، ربما كان عليك تقبل الأمر كحقيقة إيجابية إذا لم تستطع التأثير على عقل شخص يكن لك عداوة، أو لا يثق بك أو بما تقوله، والخطوة الأولى التى يجب اتخاذها عندئذٍ - سواء كنت تلقى موعظة، أو تبيع سلعة، أو تترافع فى قضية أمام محكمة - هى أن تكسب ثقة من تريد التأثير عليه.

واقرأ تلك الخطبة الشهيرة لمارك أنطونيو لتأبين يوليوس قيصر، والواردة بمسرحية يوليوس قيصر لشكسبير، وسترى كيف قام مارك أنطونيو بتجريد الجمهور الناقم من أسلحته باستخدامه لنفس المبدأ الوارد بهذا الدرس.

دعنا نحلل بداية تلك الخطبة الرائعة؛ لأننا قد نجد بها درساً فى علم النفس التطبيقى ليس له مثيل. لقد استمع الجمهور إلى "بروتس" وهو يذكر السبب الذى حدا به لقتل مليكه يوليوس قيصر وهز وجدانهم. ثم جاء دور مارك أنطونيو - صديق قيصر - ليعتلى خشبة المسرح ليعرض وجهة نظره فى الحادث. وكان جمهور الشعب يقف ضده فى البداية. علاوة على ذلك فقد كان يُتوقع منه أن يهاجم "بروتس". غير أن مارك أنطونيو - الخبير بعلم النفس كما يبدو - لم يفعل شيئاً من هذا القبيل. فقد قال: "أيها الرومان, يا أصدقائى، يا أبناء وطنى, اسمعونى, أعيرونى آذانكم؛ لقد جئت اليوم لتأبين يوليوس قيصر لا لمدحه".

لقد تصور الجمهور الرومانى أن مارك أنطونيو جاء لمدح صديقه قيصر (وهو الأمر الذى فعله)، غير أنه لم ينتو فعل ذلك حتى يتم تحييد وتهيئة عقول الدهماء لتلقى ما كان ينتوى قوله بترحاب. ولو أنه عكس الخطة التى بنى عليها مارك أنطونيو خطابه، واستهزأ فى البداية بمن يقول إن "بروتس" رجل "نبيل"، لقتلته الدهماء.

أحد أبرع وأنجح المحامين على الإطلاق ممن أعرفهم يستخدم الطريقة النفسية التى استخدمها مارك أنطونيو، عند ترافعه أمام هيئة المحكمة. وقد سمعته ذات مرة يترافع أمام هيئة المحكمة بعبارات جعلتنى أحسب، لبضع دقائق، أنه إما يهذى أو فقد رشده فجأة.

فقد استهل مرافعته معدداً فضائل خصمه، وبدا أنه يساعده على دعم موقفه ضد وكيله. حيث استهل المرافعة، قائلاً: "والآن، حضرات القضاة، لا أبغى إثارة ذعركم، بيد أن هناك عدة نقاط ذات صلة بهذه القضية وتعتبر دليل إدانة ضد موكلى"، واسترسل فى عملية جذب انتباههم جميعاً. (وبالطبع، فقد تم إبراز تلك النقاط من قبل دفاع الخصم على أية حال).

وبعد استمراره على هذا النهج لفترة من الزمن، سكت فجأة، ثم قال بنبرة درامية مؤثرة: "ولكن - هذا هو ما يقوله الطرف الآخر فى القضية. والآن بعد أن عرفنا خلافاتهما، دعونا ننتقل إلى الجانب الآخر من القضية". ومن تلك النقطة فصاعداً بدأ المحامى يعزف على

عقول هيئة المحلفين تماماً كما يعزف الموسيقار على أوتار الكمان، وفى غضون خمس عشرة دقيقة أبكى نصفهم. وفى نهاية مرافعته، ألقى بنفسه على مقعده من فرط الانفعال كما بدا عليه. ولملم المحلفون أوراقهم، وعادوا بعد أقل من نصف ساعة ليعلنوا الحكم لصالح موكله.

ولو أن هذا المحامى استهل مرافعته بذكر نقاط الضعف لدى الخصم وأخذ يعدد نقاط القوة لدى موكله أمام المحلفين، فلربما تجرع مرارة الهزيمة وخسر القضية. ولكن ذلك المحامى، كما عرفت لاحقاً، كان تلميذاً نجيباً من تلاميذ شكسبير. وقد استفاد من فلسفة مارك أنطونيو فى كل مرافعاته تقريباً، ويقال إن ما خسره من القضايا أقل مما خسره أى محامٍ آخر فى دائرته.

ونفس المبدأ يستخدمه مندوب المبيعات الناجح، والذى لا يمتنع فقط عن "مهاجمة" منافسه، بل إنه فى الحقيقة يعدد مزاياه أيضاً. ولا يمكن لأحد أن يعتبر نفسه مندوب مبيعات حاذقًا مالم يتقن فلسفة مارك أنطونيو ويتعلم كيفية تطبيقها. فهذه الخطبة تعتبر واحدًا من أهم الدروس على الإطلاق فى فن البيع. وإذا خسر مندوب المبيعات صفقة، فإن السبب يرجع بنسبة تسعة وتسعين بالمائة إلى عدم قدرته على تهيئة عقل العميل المرتقب. فقد قضى الكثير من الوقت فى محاولة إقناعه بالشراء ولم يقض قدراً كافياً من الوقت فى "تهيئة" عقل العميل المرتقب. لقد حاول الوصول إلى نقطة الذروة بسرعة بالغة، أما مندوب المبيعات الناجح فيجب أن يهيئ عقل العميل لقبول الإيحاءات دون الشك فيها أو مقاومتها!

إن عقل الإنسان معقد للغاية، وإحدى خصائصه أن كل الانطباعات التى تصل إلى العقل الباطن تُسجل فى مجموعات متناغمة ومترابطة مع بعضها.وعند استدعاء أحد تلك الانطباعات إلى العقل الواعى، يتم استدعاء كل الانطباعات الأخرى معه. على سبيل المثال، فإن كلمة أو سلوكاً واحداً يتسبب فى إثارة الشعور بالشك بعقل شخص ما كفيل بأن يستدعى فى عقله الواعى كل التجارب التى تسببت فى شعوره بالشك. فمن خلال قانون الربط الذهنى، فإن كل المشاعر والتجارب والانطباعات الحسية المتشابهة يتم تسجيلها معاً، لذا فإن استدعاء واحدة منها يؤدى إلى اجترار مثيلاتها.

وكما يحدث عند إلقاء حجر صغير فى مياه راكدة فيثير سلسلة من الموجات سرعان ما

تتضاعف، فإن العقل الباطن ينزع إلى تنبيه العقل الواعى بكل الانفعالات أو الانطباعات الحسية المصاحبة أو المرتبطة التى يختزنها، عند استثارة واحدة منها. وإثارة الشك بعقل إنسان سيخرج على السطح كل التجارب التى مر بها ذلك الشخص وكونت الشك لديه. ولهذا، فإن مندوب المبيعات الناجح يتجنب الموضوعات التى قد تثير "سلسلة من انطباعات الشك" لدى العميل المرتقب. فمندوب المبيعات الحاذق قد تعلم منذ وقت طويل أن "مهاجمة" أحد المنافسين قد يؤدى إلى تنبيه العقل الواعى للعميل إلى انفعالات سلبية معينة والتى تحول دون قيام مندوب المبيعات بتحييد عقله.

وهذا المبدأ ينطبق على كل انفعال وانطباع حسى مختزن بعقل الإنسان ويتحكم به، خذ الشعور بالخوف على سبيل المثال؛ ففى اللحظة التى نسمح فيها لانفعال واحد مرتبط بالخوف بالوصول إلى عقلنا الواعى، فإنه يستدعى معه كل المشاعر البغيضة المصاحبة. وليس بوسع الشعور بالشجاعة أن يسترعى انتباه عقلنا الواعى إذا كان يسيطر عليه الشعور بالخوف، فيجب أن يطرد أحدهما الآخر؛ فهما لا يستطيعان تقاسم مكان واحد لأنهما غير متناغمين. وكل فكرة مختزنة بالعقل الواعى تنزع إلى جذب الأفكار الأخرى المشابهة والمصاحبة لها. وبالتالى، فإنك ترى أن تلك المشاعر والأفكار والانفعالات التى تسترعى انتباه العقل الواعى تستند إلى جيش جرار من جنود الدعم الواقفين على أهبة الاستعداد لتقديم يد العون لها ومساعدتها على أداء عملها.

اغرس فى عقل شخص، من خلال مبدأ الإيحاء، الطموح إلى النجاح فى أى مهمة توليها إياه، وسترى أن القدرة الكامنة لذلك الشخص قد أُثيرت وأن قواه قد زادت تلقائياً. اغرس فى عقل ابنك، من خلال مبدأ الإيحاء، الطموح إلى أن يصبح محامياً أو طبيباً أو مهندساً أو رجل أعمال ناجحاً، وإذا جنبته كل المؤثرات المضادة، فسترى أن ذاك الفتى قد حقق الهدف المنشود.

إن التأثير فى طفل صغير من خلال الإيحاء أسهل كثيراً من التأثير فى شخص ناضج، وذلك لأنه لا يوجد بعقل الطفل الكثير من المؤثرات المضادة التى يجب تحطيمها خلال عملية "تحييد" العقل، بالإضافة إلى قابلية الأطفال لتصديق ما يقال لهم أكثر من الكبار.

وفى ثنايا مبدأ الإيحاء يكمن ذلك الطريق العظيم إلى النجاح فى تنظيم وإدارة الرجال. فالمشرف أو رئيس العمال أو المدير أو رئيس مجلس الإدارة الذى يفشل فى فهم واستخدام هذا المبدأ يحرم نفسه من قوة هائلة يمكنه أن يسيطر على رجاله من خلالها.

أحد أقدر وأكفأ المدراء الذين عرفتهم على الإطلاق كان رجلاً لم ينتقد أياً من مرءوسيه إطلاقاً، بل بالعكس، فقد كان يذكرهم على الدوام كيف أنهم يؤدون على نحو طيب! وقد اعتاد تفقد مرءوسيه، والتوقف هنا وهناك ليربت على كتف أحدهم ويمتدح تحسن أدائه. ولم يكن يفرق بالنسبة له مدى سوء أداء أحد رجاله، فهذا المدير لم يكن يوبخ أحداً. وبمداومة غرسه فى عقول مرءوسيه، من خلال مبدأ الإيحاء، فكرة أنهم "يتحسنون باستمرار"، فقد التقطوا الإيحاء وتأثروا به إيجاباً ومن غير إبطاء.

وذات يوم توقف هذا المدير أمام مكتب أحد موظفيه الذى كان تقرير أدائه يظهر انخفاضاً فى الكم المطلوب منه. وكان ذلك الموظف يعمل على أحد المشاريع. وبعد أن وضع يده على كتفه، قال له: "(جيم)، أعتقد أن أداءك هذا الأسبوع أفضل من الأسبوع السابق بكثير. يبدو أنك تثير حماسة الآخرين. إننى سعيد بهذا. استمر يا بنى، فأنا معك إلى النهاية!".

لقد حدث ذلك فى الساعة الواحدة ظهراً تقريباً. وفى المساء، أظهر تقرير أداء "جيم" أن معدل أدائه قد زاد بنسبة خمسة وعشرين بالمائة عن اليوم السابق!

وإذا كان عند أحد شك فى العجائب التى يمكن تحقيقها من خلال مبدأ الإيحاء، فذلك يرجع إلى أنه لم يخصص وقتاً كافياً لدراسة المبدأ وفهمه.

ألم تلاحظ أن الشخص الودود، الحماسى، "المرح"، الثرثار، من نوعية من يقولون: "مرحى أيها الفتيان" دائماً ما ينجح فى إدارة أية مهمة أكثر من هؤلاء الذين يتسمون بالرزانة المبالغ فيها؟ ولعلك لاحظت بالقطع أن الشخص المتبرم والمتجهم لا ينجح أبداً فى جذب الآخرين إليه أو فى التأثير عليهم لتنفيذ أوامره. إن مبدأ الإيحاء موجود فى حياتنا على الدوام سواء وعيناه أم لا. ومن خلال هذا المبدأ، الثابت ثبوت قانون الجاذبية الأرضية، فإننا نؤثر دائماً فيمن حولنا ونتسبب فى جعلهم يتشربون الروح التى نشعها ويعكسون تلك الروح فى كل ما يقومون به.

ومن المؤكد أنك لاحظت كيف أن شخصاً واحداً ناقماً يلقى بظلال من السخط على كل من حوله. شخص واحد مثير للاضطراب أو المتاعب بوسعه أن يخلق حالة من الفوضى بين مجموعة كاملة من العمال ويهدر طاقتهم أجمعين. ومن جانب آخر، فإن شخصاً مرحاً، متفائلاً، مخلصاً، وحماسياً بوسعه التأثير فى مؤسسة بأكملها ويشربهم الروح التى يظهرها أمامهم.

إننا ننقل للآخرين انفعالاتنا ومشاعرنا وأفكارنا باستمرار، سواء أكنا ندرك ذلك أم لا. وفى معظم الأحيان، فإننا نفعل ذلك دون وعى منا. وفى درسنا التالى، سنوضح لك كيفية جعل العقل الواعى يستفيد من مبدأ الإيحاء العظيم هذا، من خلال قانون الجذب.

فى الدرس التالى سنريك كيفية "تحييد" العقل وكيفية دفع الآخرين إلى العمل بالتناغم التام معك، من خلال تطبيق مبدأ الإيحاء.

وفى هذا الدرس، تعلمتَ شيئاً عن أحد مبادئ علم النفس الرئيسية. لقد تعلمت أن هناك خطوتين يجب اتخاذهما للاستفادة من هذا المبدأ، ألا وهما:

أولاً، يجب أن "تحيد" عقل الشخص المستهدف قبل أن تستطيع التأثير عليه من خلال الأفكار والمعتقدات التى تريد غرسها فيه، من خلال مبدأ الإيحاء.

ثانياً، لكى "تحيد" عقلاً، يجب أن تخلق فيه حالة من القابلية للتصديق تفوق تلك التى لدى الشخص المستهدف فى العادة.

محظوظ من يستطيع التحكم فى غريزة تمجيد الذات والرغبة فى التعبير عن نفسه إلى الحد الذى يجعله يرغب فى نقل أفكاره للآخرين دون الإصرار على تذكيرهم بأنه مصدر تلك الأفكار. فالرجل الذى يستطيع أن يستهل كلامه بعبارة "كما تعرف، سيد سميث" بدلاً من قوله: "دعنى أخبرك شيئاً لا تعرفه"، هو مندوب مبيعات يعرف كيف يستفيد من مبدأ الإيحاء.

أحد أبرع وأذكى مندوبى المبيعات الذين عرفتهم على الإطلاق قلما نسب إلى نفسه معلومة نقلها إلى عميل. فدائماً ما كان يقول: "كما تعرف بالطبع، كذا وكذا". إن المجهود الذى يبذله البعض لإثارة إعجابنا بامتلاكهم ناصية المعرفة يعتبر فى حد ذاته حاجزاً سلبياً

يصعب تخطيه فى أثناء عملية "تحييد" عقولنا. فبدلاً من "تحييد" عقولنا، فإن هؤلاء الأشخاص يستثيرون عداوتنا ويجعلون مهمة مبدأ الإيحاء فى التأثير علينا مهمة مستحيلة.

وأنسب نهاية أختم بها هذا الدرس، أن أسوق مقالًا كتبه "د. هنرى آر. روس" تحت عنوان "العقل المطبب فى خدمتنا" أو "The Mind Doctor at Work". وهذا أفضل شرح لموضوع الإيحاء على الإطلاق، كما أنه يقيم الحجة الدامغة على كل ما اكتشفته فى بحثى لهذا الموضوع.

يمثل هذا المقال فى حد ذاته أروع درس رأيته على الإطلاق فى الإيحاء:

"إذا ماتت زوجتى، فلن أستطيع الحياة بعدها". كانت هذه هى العبارة لأحد الأشخاص والذى كانت زوجته مريضة بالالتهاب الرئوى التى حيانى بها لدى وصولى إلى المنزل. وقد ارسلت الزوجة فى طلبى إذ اخبرها الطبيب انها لن تشفى من هذا الداء. وقد اتصلت بزوجها وابنيها لتلقى عليهم نظرة الوداع، ثم طلب منى زوجها الحضور ، بصفتى رجل دين. وقد وجدت الزوج فى غرفة الجلوس وهو ينتحب فيما كان ابناه يحاولان مواساته والتخفيف عنه. ثم دخلت لأرى زوجته، التى كانت تتنفس بصعوبة، وأخبرتنى الممرضة المدربة انها بحالة سيئة جداً. وسرعان ما اكتشفت أن الزوجة قد اتصلت بى لأعتنى بابنيها بعد رحيلها. فقلت لها عندئذٍ: "ينبغى الا تستسلمى؛ فلن تموتى، ولقد كنت امرأة قوية وتتمتعين بصحة جيدة، ولا اظن ان الأقدار قد كتبت عليك أن تموتى الآن وتتركى ابنيك لى أنا أو لأى شخص آخر".

وأخذت التحدث إليها على نفس النهج، ثم دعوت لها الله ان يبرئها من أسقامها. ونصحتها بأن تثق بالله وتحشد عقلها وإرادتها ضد هواجس الموت التى تملأ رأسها. ثم تركتها قائلاً لها إننى سأعاود زيارتها بعد الانتهاء من بعض المهام التى كنت أنوى القيام بها. وفى عصر ذلك اليوم اتصلت بهم، فرد على زوجها بابتسامة قائلاً إن زوجته قد دعته هو وابنيهما إلى الحجرة فور مغادرتى وقالت لهم: "لقد أخبرنى "د. روس" أن صحتى ستتحسن، وهأنذا أتحسن".

وقد تحسنت بالفعل، ولكن ما الذى أدى إلى تحسنها؟ هناك شيئان:

الإيحاء من جانبى والثقة من جانبها. لقد جئت فى اللحظة الأخيرة، وكانت ثقتها بى بالغة لدرجة أننى كنت قادراً على بث الثقة فى نفسها. وتلك الثقة هى التى رجحت كفة الميزان وساعدتها على الشفاء من الالتهاب الرئوى. ما من دواء يمكنه علاج الالتهاب الرئوى. والأطباء يعترفون بذلك، وهناك حالات من الالتهاب الرئوى ليس لها علاج. ونحن جميعاً متفقون فى ذلك الرأى للأسف. ولكن هناك حالات، كما فى هذه الحالة، يسبب فيها العقل تغييراً كبيراً إذا تم العمل عليه وعمل على نحو صحيح. فعلى الدوام، هناك أمل؛ ولكن الأمل يجب أن يُمنح مكانة سامية ويتسبب فى الخير الذى خُلِقَ هذا الأمل من أجله.

ثمة حالة أخرى جديرة بالملاحظةحيث طلب منى أحد الأطباء زيارة سيدة قال إنها لا تعانى من مرض عضوى، ولكنها تمتنع عن الأكل، ولأن عقلها قد هيأ لها أنها لا تستطيع الاحتفاظ بشىء فى معدتها، فقد امتنعت عن الطعام وأسلمت نفسها للموت جوعاً ببطء. وقد ذهبت لعيادتها، ووجدت الآتى: أولاً، أنها لا تثق فى كلامى كثيراً، فلم تكن تتأثر بما أقوله، كما وجدت أيضاً أنها لا تثق فى قدرتها على الاحتفاظ بالطعام. وكانت محاولاتى الأولى موجهة نحو إكسابها الثقة فيما أقوله، ثم أخبرتها بأنها تستطيع أكل أى شىء. وبعد أن وثقت فىّ وفيما أقوله، وبعد أن أثرت فيها عباراتى، بدأت تأكل الطعام فى ذلك اليوم! وبعد ثلاثة أيام استطاعت النهوض من الفراش، للمرة الأولى منذ عدة أسابيع. وقد أصبحت امرأة عادية اليوم. فماذا حدث؟ نفس القوى الموجودة بالحالة السابقة - الإيحاء الخارجى والثقة الداخلية.

هناك أحيان يمرض فيها العقل، فيمرض الجسم معه. وفى تلك الأحوال يحتاج إلى عقل أقوى لعلاجه بتوجيهه وبغرس الثقة فى نفسه، وهو الأهم. وهذا هو ما يطلق عليه الإيحاء. فالإيحاء هو نقل ثقتك وقوتك إلى شخص آخر، وبذلك تستطيع جعل الآخرين يؤمنون بما تشاء ويفعلون ما تريد. لست بحاجة إلى تنويمهم تنويماً مغناطيسياً؛ مادمت تستطيع تحقيق نتائج رائعة مع شخص فى حالة يقظة تامة وفى كامل قواه العقلية. ولكن يجب أن يثق بك، ويجب أن تعرف آليات عمل العقل البشرى حتى تستطيع مواجهة مجادلاته وشكوكه على نحو قاطع وتخليصه منها تماماً. وبوسع كل واحد منا أن يكون معالجاً من

هذا النوع.

وقد أصبح الآن من واجب الرجال والنساء أن يقرأوا بعضاً من الكتب المميزة عن قوة العقل ويتعرفوا على تلك الأشياء المدهشة والخلابة التى يستطيع العقل فعلها للحفاظ على صحة الناس أو لاستعادة صحتهم. إننا نرى تلك الأشياء الفظيعة التى يتسبب فيها التفكير الخاطئ، حتى إنها تقود البعض إلى الجنون الحقيقى. هل هذا هو الوقت المناسب لاكتشاف الأشياء الجيدة التى يمكن أن يفعلها التفكير السليم، وقدرته على علاج ليس الاضطرابات الذهنية فقط، بل الأمراض الجسمانية أيضاً؟

لا أعنى بقولى هذا انه بوسع العقل فعل اى شىء. فلا نملك بين ايدينا دليلاً قوياً على ان أشكالاً معينة من السرطان الحقيقى قد عولجت بالتفكير أو باليقين أو بأية آلية عقلية أو روحية. فإن كنت تريد الشفاء من السرطان، فيجب أن تبدأ العلاج مبكراً وتتخلص منه جراحياً. وما من طريقة أخرى، وساكون مجرماً لو غررت باى قارئ وأقنعته بإهمال الأعراض الأولى لهذا الداء الرهيب والتفكير فى التغلب عليه وقهره بالإيحاء العقلى؛ ولكن بوسع العقل فعل الكثير مع العديد والعديد من التوعكات الصحية والأمراض البسيطة التى يجب أن نعتمد فيها على العقل أكثر مما نفعل.

فى أثناء الحملة الفرنسية على مصر، كان نابليون يسير بين جنوده الذين أصابهم الطاعون وحصد منهم المئات. فكان يربت على كتف هذا ويرفع من معنويات ذاك، لكى يخلق فى نفوس الآخرين الشعور بعدم الخوف، لأنه كان من الواضح أن الداء بدأ يتفشى بالوهم بنفس سرعة تفشيه باى طريقة أخرى. ويحكى لنا "جوته" انه قد ذهب بنفسه إلى مكان موبوء بالتيفود فلم ينقبض صدره لأنه قد شحذ إرادته. لقد عرف هؤلاء العمالقة شيئاً ما زلنا فى طور اكتشافه ونتعلمه ببطء إنه قوة الإيحاء الذاتى. وهذا يعنى التاثير الذى نملكه على أنفسنا بالاعتقاد الجازم بأنه ما من مرض أو داء يمكن أن يصيبنا. ثمة شىء يتعلق بآلية عمل العقل الأوتوماتيكى التى يرتفع بها فوق مستوى الجراثيم المرضية ويقاومها عندما نقرر ألا ندع التفكير فيها يخيفنا أو عندما ندخل ونخرج بين المرضى، حتى المصابين منهم بأمراض معدية، دون التفكير فيها.

الوهم ... يقتل الإنسان بالتأكيد. وهناك الكثير من الحالات الموثوق من مصدرها والتى تشير إلى أن رجالاً قد توفوا بالفعل لأنهم توهموا أن سكيناً قد قطعت وريد رقبتهم، على الرغم من أن كل ما حدث فى الواقع أنه تم استخدام قطعة من الثلج وتم السماح بسقوط قطرات من الماء بحيث يسمعون وقع سقوطها ويتخيلون أن دماءهم تسيل على الأرض. لقد عُصبت أعينهم قبل بدء التجربة. بغض النظر عن مدى سلامة صحتك قبل استيقاظك للذهاب إلى العمل فى الصباح، فإنه إذا قال لك كل من تقابله فى الصباح: "لكم تبدو مريضاً"، فلن يمضى وقت طويل حتى يداهمك الشعور بالإعياء، وإذا استمر الأمر على هذا المنوال طوال اليوم، فسترجع إلى المنزل مترهل الجسد كالأسمال البالية ومستعداً للذهاب إلى الطبيب. وهكذا تكون قوة الوهم أو الإيحاء الذاتى.

وأول ما يجب عليك فعله عندئذٍ أن تتذكر الخدع التى يمارسها معك خيالك، وتأخذ حذرك منها. ولا تسمح لنفسك بالاعتقاد بأن أشياء فظيعة تحدث لك أو ستحدث لك. فإن فعلت، فسوف تعانى منها.

يعتقد طلاب الطب الشبان أنهم مصابون بكل أنواع الأمراض التى يتم مناقشتها أو تحليلها فى غرفة الدراسة. ويحظى بعضهم بخيال نشط للغاية حتى إنهم يصابون بالمرض فعلاً. نعم، من السهل توهم المرض بل والتألم منه كما تتألم من مرض حقيقى، والألم المتوهم له وقع قاسٍ شأنه شأن أى ألم آخر. وما من دواء يمكن علاجه به، بل يجب تخيل زواله.

ويصف د. "سكوفيلد" حالة امرأة كان لديها ورم خبيث. وحينما وضعوها على طاولة الجراحة وحقنوها بالبنج، ولدهشتهم اختفى الورم على الفور. ولم تعد الجراحة ضرورية. ولكن عندما استعادت وعيها، عاود الورم الظهور من جديد! وعلم الأطباء أنها كانت تعيش مع قريبة لها كان لديها ورم حقيقى، وكان خيالها من الثراء بحيث صور لها أن ذلك الورم موجود على جسمها هى. فوضعوها على طاولة الجراحة مرة أخرى، وحقنوها بالبنج، ولفوا خصرها بشريط الجراحة الطبى بحيث لا يعاود الورم ظهوره بتلك الطريقة الزائفة. وعندما استعادت وعيها قيل لها إنه قد أُجريت لها عملية جراحية ناجحة، ولكن ينبغى أن تبقى الضمادة على مكان الجرح لعدة أيام. وصدقت الطبيب، وعندما أزيلت الضمادة

أخيراً، لم يعاود الورم ظهوره من جديد؛ على الرغم من أنه لم يُجر لها أية عملية جراحية من أى نوع. وكل ما فعله الطبيب أن أراح عقلها الباطن، ولم يترك فرصة لخيالها للتفكير فى سلامتها الصحية، وبما أنها لم تكن مريضة فعلاً، فقد أضحت طبيعية.

وإن كان الشطط يمكن أن يصل بتفكير الإنسان لدرجة محاكاة ورم خبيث، أفلا ترى مدى ضرورة توخى الحذر وعدم تخيل أنك مصاب بمرض من أى نوع؟

وأفضل توقيت لعلاج خيالك بالليل حينما تذهب إلى الفراش للنوم؛ ففى الليل يعالج العقل الأوتوماتيكى (العقل الباطن) كل شيء بطريقته الخاصة، وكل الأفكار والمعتقدات التى تغذيه بها قبل نوم عقلك النهارى (العقل الواعى) سيعمل عليها طوال الليل. قد تبدو لك تلك العبارة حمقاء، ولكن يمكنك التحقق من صحتها بالاختبار التالى. إنك تريد الاستيقاظ فى السابعة صباحاً، أو فى أى ساعة أخرى بخلاف تلك التى اعتدت الاستيقاظ عندها كل صباح. والآن قل لنفسك: "يجب أن أستيقظ فى السابعة صباحاً". ثم قم بإحالة تلك الفكرة لعقلك الباطن بثقة تامة، وستستيقظ فى تمام السابعة صباحاً. وقد تم تكرار هذه التجربة مرة بعد أخرى، وأثبتت صحتها لأن النفس اللاواعية تظل مستيقظة طوال الليل، وعندما تحين السابعة صباحاً، فإنها تهز كتفك، إذا جاز التعبير، وتوقظك. ولكن يجب أن تثق بعقلك الباطن. أما إذا كان لديك أدنى شك فى أنك لن تستيقظ، فسوف تتعطل العملية برمتها على الأرجح. إن الثقة فى آلية عمل عقلك الأوتوماتيكى يجعله يعمل كيفما توجهه قبل نومك.

إليك سراً عظيماً من شأنه أن يساعدك على التغلب على الكثير من العادات الخاطئة والبائسة. قل لنفسك إنك ستكف عن القلق، تقلع عن التدخين، ستتخلص من عادة التلعثم، أو أياً كان ما تريد الإقلاع عنه، واترك المهمة لعقلك الباطن ليلاً. افعل ذلك ليلة بعد أخرى، وستنتصر فى معركتك قطعاً.

الخلاصة

لقد تعلمت من خلال هذا الدرس أن الإيحاء هو المبدأ الذى تستطيع من خلاله السيطرة

على عقول وتصرفات الآخرين.

لقد تعلمنا أن العقل سيجذب إليه الشيء الذى يستغرق فيه لأقصى مدى. كما تعلمنا أنه يجب "تحييد" العقل حتى يتأثر بالإيحاء، وتعلمنا أنه لكى يتم "تحييد" العقل، يجب خلق حالة من القابلية للتصديق تفوق الحالة العادية.

لقد تعلمنا أن التنويم المغناطيسى ليس أكثر من إيحاء يعمل من خلال عقل تم "تحييده".

لقد تعلمنا أن بوسع الإيحاء تدمير جسم سليم وإصابته بالمرض، وأن بوسعه أيضاً إعادة بناء خلايا الجسم وشفاءه من المرض.

لقد تعلمنا أننا نستطيع من خلال مبدأ الإيحاء أن نقنع عدداً كبيراً من الحضور بأنهم يشمون نعناعاً، على الرغم من عدم وجود أى أثر لرائحة نعناع فى الجوار.

لقد تعلمنا أنه يجب غرس الثقة فى عقل الإنسان قبل أن نستطيع "تحييد" ذلك العقل. وتعلمنا أن التعاطف الإنسانى عامل مهم جداً نستطيع من خلاله بناء الثقة، وبالتالى نستطيع "تحييد" عقل من نبدى التعاطف أو الحب تجاهه.

لقد تعلمنا أنه يمكن تحقيق نتائج جيدة (من خلال الإيحاء) بالإطراء على عامل وإشعاره بأنه متميز أكثر مما نحققه لو قمنا بتوبيخه.

لقد عرفنا الفائدة العظيمة لغرس أفكارنا ومعتقداتنا فى عقول الآخرين بطريقة تجعلهم يشعرون بأنهم هم أصحابها.

الدرس الرابع

قانون التقابل

يحيلنا هذا الدرس إلى مناقشة أحد أهم مبادئ علم النفس الرئيسية، ألا وهو قانون التقابل، وتسير تلك المناقشة كالتالى:

إن عقل الإنسان أشبه بأرض بكر تنبت ما تغرسه فيها، وبالمثل، فإن العقل يفرز ما تغرسه فيه من خلال الحواس الخمس؛ حيث يغلب على العقل النزوع إلى "الرد بالمثل"، فيقابل الإحسان بالإحسان ويقابل الظلم والإساءة بالاستياء. وسواء كان يتصرف بوحى من الإيحاء أو الإيحاء الذاتى، فإن العقل يوجه الحركة العضلية بما يتناسب مع الانطباعات الحسية التى يتلقاها؛ وبالتالى، إذا كنت تريدنى أن "أرد بالمثل"، فيمكنك فعل ذلك بأن تغرس فى عقلى الانطباعات الحسية أو الإيحاءات التى تتمنى أن تخلق لدى رد الفعل العضلى المناسب واللازم، أى "الرد بالمثل".

وفى خضم دراستنا لقانون التقابل، وجهتنا النتائج وجهة مترامية الأطراف إلى ما يمكن أن نطلق عليه حقل الظواهر العقلية المجهولة - حقل علوم الطبيعة. فالظواهر المكتشفة فى ذلك المجال العظيم لم تختزل فى علم نظرى، ولكن مرة أخرى، دعنا نضع فى ذهننا حقيقة أن ذلك ينبغى ألا يعيقنا عن الاستخدام العملى لمبادئ معينة اكتشفناها فى ذلك المجال، حتى وإن كنا لا نستطيع تتبع جذر هذه المبادئ وصولاً إلى علتها الأولى. وأحد تلك المبادئ

هو ذلك الذى ذكرنا آنفاً أنه مبدؤنا النفسى العام الرابع، ألا وهو "تجاذب الأشباه".

لم يقدم أى من العلماء تفسيراً مقبولاً لهذا المبدأ، ولكن تظل حقيقة أنه مبدأ معروف؛ وبالتالى، فكما نستفيد بذكاء من الطاقة الكهربية دون معرفة كنهها، فدعنا نستفيد بذكاء من مبدأ التقابل.

إنه لمن المشجع أن نرى الكتاب المعاصرين يلفتون انتباههم أكثر وأكثر نحو دراسة قانون التقابل، وبعضهم يطلقون عليه مسمى معيناً، وآخرون يطلقون عليه مسمى آخر، ولكن يبدو أنهم جميعاً يتفقون على الأساس الرئيسى الذى يقوم عليه ذلك المبدأ، ألا وهو أن "الأشباه تتجاذب"!

وكانت السيدة "وودرو ويلسون" هى آخر من لفتت انتباهها إلى هذا الموضوع. فقد كتبت مقالاً هذا نصه:

"يبدو أن ثمة قانوناً عقلياً ينص على أن أى شىء يشغل العقل سيتحول فى الغالب إلى واقع ملموس، وكل فرد منا يثبت صحة هذا القانون من خلال تجاربه الشخصية عشرات المرات.

على سبيل المثال، قد تصادف كلمة لم تكن تعرفها، وعلى حد علمك، لم تسمع بها أو ترها من قبل، غير أنك بعد اكتشافها فإنك تواجهها مرة بعد أخرى.

وقد تكرر هذا الأمر كثيراً معى مؤخراً، حيث كنت أطالع الكثير من الكتب والأبحاث حول موضوع كنت مهتمة به، ولم يكن من شأنه بالقطع أن يُصنف كخبر مباشر. ولا أتذكر أننى رأيت هذا التعبير بأى مطبوعة معاصرة، ولكن منذ أن طالعته وتعرفت عليه، قرأت عدداً هائلاً من المقالات التى تحتوى على جملة أو أكثر بها نفس التعبير بمجلات وصحف متنوعة.

يمكنك تتبع نتائج هذا القانون بكل سهولة، مهما كان حجمها، وحتى فى أدق تفاصيل الحياة اليومية.

وقد جاءت صديقة لزيارتى منذ يوم أو يومين ووقفت متجمدة فى مكانها كمن لدغه عقرب على عتبة باب حجرتى الصغيرة.

وصاحت: "ورود، زهور؟".

كانت نبرة صوتها تشى بالرعب والهلع حتى إننى ظننت أنها توبخنى لشراء أى شىء سوى الطوابع النادرة، بيد أنها أوضحت لى أنها تعانى من حمى الورود التى تصيب هؤلاء المعرضين لها فى نفس الوقت من كل عام، تماماً مثل حمى القش.

وأضافت قائلة: إنها تأتى فى شهر يونيو عند تفتح الزهور، ونفحة واحدة من عبقها كفيلة بجعلى أعطس لمدة عشرين دقيقة كاملة.

سألتها بعد أن أبعدت الورود عنها: "هو مرض نادر، أليس كذلك؟".

فأجابت قائلة: "إطلاقاً، فهو شائع جداً، وكل من قابلته يشكو منه".

وإننى لأقابل حالياً من المصابين عدداً لا يقل عن هؤلاء الذين تقابلهم هى يومياً، بل ربما أكثر، مع استثناء واحد وهو أننى لا أعرف أحداً منهم.

مرة أخرى، لماذا يحدث ذلك.. لماذا إذا وجدنا أفكارنا تتحول بإصرار نحو شخص بعينه، فإننا نصبح معرضين جداً لمقابلته أو اتصاله بنا بطريقة أو بأخرى فى غضون فترة قصيرة؟ ربما لم نفكر به لشهور أو سنوات، وإذا بنا "نجده واقفاً أمامنا فجأة".

أعلم أن هناك العديد من التفسيرات لتلك الظواهر، ولكن ما من واحدة منها مقنعة إلى حدٍ مرضٍ. ومع ذلك يبدو الأمر كما لو أننا نرسل، دون وعى منا، رسائل لاسلكية ونتلقى الاستجابة من الكون. فالشبيه يبحث عن شبيهه.

ألا يمكن أن يفسر ذلك الحقيقة القائلة بأن الناس الشكائين دائماً ما يجدون المادة الخام لشكاوى جديدة، وأن هؤلاء المبتئسين لديهم وفرة من مسببات البؤس، وأن أبغض خلق الله، هؤلاء الأشخاص المثيرون للمشاكل الذين دائماً ما يوغرون صدر الإنسان الحليم والبرىء بأن يتوقف عن عمله؟

إننا جميعاً نعرف أناساً محظوظين بالفطرة.

حيث يبدو أن كل شىء يأتيهم سهلاً دون عَرَق، فهم ليسوا مضطرين لتسلق شجرة وبذل

جهد لقطف ثمارها، فما عليهم إلا مد أكفِّهم وستسقط الثمار فيها.

لقد سمعت امرأة تشكو مؤخراً من ظلم الحياة وتقارن حظها بحظ معارفها.

حيث قالت: "فقط انظرى إليها، لقد عملت وبذلت من القلق والمعاناة والتخطيط لسنوات وسنوات. أيما شيء حصلت عليه لا يأتى إلا باشق مجهود وبعد مئات الإحباطات. أما هى، فبالرغم من أنها لم تؤت نصف ذكائى ومهارتى، فإنها تبدو كمغناطيس يجذب إليه ما يفوتنى من خير، ليس هناك عدل فى هذا العالم"

لكنها أكدت عدالة القانون بالرغم من أنها أنكرت وجوده. أعرف المرأة المحظوظة كمعرفتى بتلك غير المحظوظة. والفرق بينهما يكمن فى ان إحداهما دائماً ما تتوقع الأسوأ وتستعد له، أما الأخرى فتتطلع إلى كل ما هو مبهج ومفرح. لقد اعتبرته أمراً طبيعياً ورحبت به، ودائما ما كان يبدو لها واقعاً كفلق الصبح.

هناك أيام معروفة جداً لنا جميعاً يسير فيها كل شيء على نحو خاطئ. وبالقطع، فليست هناك قوة شريرة تحاول إعاقتنا وجعلنا بائسين، على الرغم ان الاعتقاد بذلك غالباً ما يكون أسهل من فهم السبب الذى يجعل ظرفاً واحداً مزعجاً يجر وراءه ظرفاً آخر على نفس الشاكلة منذ طلوع الشمس وحتى آخر ساعات الليل.

ليس بالضرورة أن يكون المرء ضليعاً بعلم النفس حتى يتقبل صحة وحقيقة مقال السيدة "وودرو ويلسون" - تلك الحقيقة التى جربناها جميعاً، غير أن معظمنا لم يعيروها إلا القليل من الاهتمام أو لم يعيروها أى قدر من الاهتمام.

إننى حينما أضع الدعاء - تلك القوة الهائلة التى تصنع ما يشبه المعجزات - ضمن ذلك الحقل العظيم للظواهر المجهولة فهذا لا ينم أبداً عن عدم توقير منى للدعاء. فأنا من أشد المؤمنين بقوة الدعاء! وقد صنع الأعاجيب معى، وأعرف أنه من خلال المثابرة والمداومة، فإن الدعاء سيحطم كل العقبات والقوى التى تشكل ما نظنه مشاكل مستعصية!

ولقد داومت على الدعاء لمدة أربع سنوات لمعرفة الحقيقة التى بدت سراً عصياً لدى امرأة بعينها، وكان ذلك السر عبارة عن معلومة لم تكن موجودة لدى أحد سوى هذه المرأة. وكانت طبيعة تلك المعلومة تستلزم عدم البوح بها أبداً. وبنهاية العام الرابع أخذت دعائى إلى آفاق

أرحب وأبعد من ذى قبل - لقد عقدت العزم على إغلاق عينى والنظر ملياً إلى الصورة المتخيلة للمعلومة التى أريدها. وما أدهشنى حقاً أننى لم أكد أغلق عينى حتى بدأت ملامح الصورة تتحدد فى وعيى، وفى خلال دقيقتين أو ثلاث، توصلت إلى السر!

لقد بدا لى الأمر بالغ الغرابة حتى إننى فى البداية اعتقدت أن ما حدث لم يكن سوى هلوسة، غير أننى لم أكن مضطراً للانتظار طويلاً قبل اكتشاف الحقيقة. ففى اليوم التالى قابلت تلك المرأة التى كانت تكتم السر فى صدرها، وقد أخبرتنى بأن قوة غريبة وخفية كانت تعتمل بقلبها لمدة أربع سنوات، محاولة حثها على إخبارى بالقصة التى قالت إنها تتمنى الآن أن ترويها لى. وكانت تلك القصة تحتوى على المعلومة التى كنت أريدها والتى ظللت أدعو لمدة أربع سنوات من أن أجل معرفتها.

سيقول البعض إن قوة إلهية هى التى أحدثت تلك النتيجة، بينما سيميل آخرون إلى تفسير الأمر من خلال التخاطر العقلى mental telepathy. وأنا أرى أن كل ذبذبة فكرية كان يصدرها عقلى حول هذا الموضوع، أثناء الدعاء، قد انتقلت إلى العقل الباطن لتلك المرأة وُسجلت فيه عبر الأثير، تماماً كما يحدث مع الذبذبات التى تصدرها الأجهزة اللاسلكية وتنتقل من جهاز لآخر، وأن تلك الذبذبات الفكرية قد أدت فى النهاية إلى إحداث تغيير كيميائى فى عقلها، مما أدى بدوره إلى اتخاذها قراراً بأن تبوح لى بالمعلومة التى أردتها. لاحظ أننى قلت إننى أعتقد أن هذا هو ما حدث - ولن أغامر وأدلى بدلوى بخصوص السبب الأساسى الذى أدى إلى انتقال الفكرة عبر الهواء!

ثمة حادث آخر أكثر بروزاً وفى الاتجاه المعاكس تماماً، حيث حققت نتيجة ملحوظة من خلال الدعاء فى أقل من دقيقة والنصف. فقد كنت فى سبيلى لإتمام صفقة تجارية مهمة؛ حيث قدمت عرضاً، ولكنه قوبل بالرفض التام. وقد غادر ذلك الشخص الذى قدمت له العرض مكتبه منذ فترة لا تتجاوز الدقيقة والنصف، وبعد مغادرته، دعوت الله أن يقوم بتغيير قراره النهائى. فما لبث أن عاد وأعلن أنه قد غير رأيه وسيقبل عرضى، وذلك دون أن أنطق بكلمة واحدة.

قبل أن ننهى موضوع "الظواهر الخفية"، اسمحوا لى بأن أذكركم مرة أخرى بأن ما نورده

من آراء فى هذا الصدد لا علاقة له من قريب أو بعيد بالمعتقدات الدينية، وإذا أشرنا إلى - سواء بشكل مباشر أو غير مباشر - على أى موضوع له علاقة بالدين، فإننا نفعل ذلك بغرض المقارنة ليس إلا.

لقد وجد ملايين الناس سعادتهم وراحتهم من خلال تلك الظاهرة المجهولة والعظيمة فى الوقت نفسه المسماة بالدعاء، ولا أرغب على الإطلاق فى تغيير معتقد أحد فى الدعاء. بل بالعكس، فإننى مستعد لأن أبذل كل ما بوسعى لأقوى هذا المعتقد!

ليست لدى نية على الإطلاق لاختزال الدعاء فى ظاهرة علمية محضة. وسواء أحدث دعاؤنا مثل تلك النتائج الرائعة، التى نعرف أنه يحدثها، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى أم من خلال تأثير القوى الخارجية، فإن ذلك لا يشكل أهمية كبيرة. إننا نميل إلى أن ندعو بمزيد من اليقين والمثابرة بتوجيه دعائنا إلى الذات الإلهية، وهذا فى حد ذاته من شأنه أن يسوغ إحجامنا عن تبنى مبدأ الإيحاء الذاتى كتفسير علمى لظاهرة الدعاء العظيمة.

فى أصيل أحد الأيام وبينما كنت جالساً على مكتبى منتظراً زوجتى لتنضم لى. كان موظفو المكتب قد غادروا لتوهم، ولم يكن أحد بالغرفة سواى. ملت إلى الأمام ووضعت وجهى بين كفىّ، مغطياً عينى بأنامل أصابعى. لاحظ أننى لم أنم لأننى لم أستمر فى هذا الوضع لأكثر من ثلاثين ثانية. ثم حدث شىء غريب؛ كان قد حان وقت وصول زوجتى. وفجأة سمعت صراخها! ورأيتها تسقط أرضاً بعد أن صدمتها سيارة، ورأيت رجل شرطة يرفعها من على الطريق ويضعها على الرصيف، ورأيت الدماء تغطى وجهها.

فتحت عينى عن آخرهما ونظرت حولى. كان من المستحيل أن يكون ذلك حلماً لأننى لم أكن نائماً. ثم لم ألبث أن سمعت وقع خطوات زوجتى. كانت فى غاية الإثارة وتبدو لاهثة الأنفاس، لقد صدمتها سيارة فى نفس البقعة التى رأيتها. وقد صرخت وسحبها رجل الشرطة إلى الرصيف، تماماً كما رأيته وهو يفعل ذلك. وقد حدث كل هذا فى نفس اللحظة التى رأيتها فيها - طبقاً لتقديراتنا نحن الاثنين - وأنا جالس على مكتبى وعيناى مغلقتان، والحادث فى شارع آخر!

منذ بضع سنوات وقعت حادثة غريبة بالقرب من مدينة شيكاغو بولاية إلينويس؛ حيث خرج

فلاح من منزله فى صباح أحد الأيام متوجهاً نحو مزرعته. ولم يقطع سوى مسافة قصيرة حتى راوده إحساس غريب يحثه على ضرورة العودة إلى المنزل. فى البداية لم يعر هذا الإحساس اهتماماً، ولكنه ازداد قوة وأصبح أكثر إلحاحاً. وأخيراً لم يستطع الفلاح المضى قدماً، فعاد أدراجه نحو المنزل. وكلما اقترب منه، أسرع من خطاه حتى بدأ يهرول فى النهاية، ولدى دخوله المنزل وجد أخته ملقاة على الأرض ورأسها مفصول عن جسمها، ولم يكن قاتلها قد غادر المنزل إلا منذ ثوان قليلة.

إننا لا نعرف سبب تلك الظواهر الغريبة ولا نجد لها تفسيراً باستثناء التخاطر العقلى. وقد سقت هاتين الحادثتين؛ لأننى أثق فى صحتهما، وبوسعى حكى عشرات الحوادث المشابهة والتى تثبت وجود التخاطر العقلى والذى تنتقل من خلاله الأفكار من عقل إلى آخر، تماماً كما تنتقل الذبذبات من جهاز لآخر عبر التخاطر اللاسلكى. وبالطبع يجب أن تكون تلك العقول متوافقة مع بعضها، شأنها شأن الأجهزة اللاسلكية التى يجب أن تكون مضبوطة على نفس الموجة، وإلا فلن يتم تسجيل الأفكار.

إن تلك الأمثلة لما يمكن أن نطلق عليه اصطلاحاً ظواهر مجهولة قد ذُكرت بهذا الدرس لأننا نريدك أن تتوقف وتتفكر فى الاحتمالات المتاحة للاستفادة العملية من قانون التقابل، والذى يعمل مباشرة من خلال الحواس الخمس. إننا لسنا مضطرين إلى الاعتماد على الظواهر المجهولة أو التخاطر العقلى، التى لا نعرف عنها الكثير فى وقتنا الحالى؛ بل يمكننا الوصول إلى العقل البشرى مباشرة والتأثير فيه من خلال قانون التقابل ومبدأ الإيحاء، فالإيحاء هو الوسيط الذى نصل من خلاله إلى عقل شخص آخر، أما قانون التقابل فهو المبدأ الذى نغرس من خلاله فى ذلك العقل البذرة التى نود أن نراها تمد جذورها وتنمو فيه.

أتعرف ما تعنيه المجازاة ؟!

فى السياق الذى نستخدمه هنا، فإن المجازاة تعنى "مقابلة الشىء بمثله"، وليس مجرد الثأر أو السعى إلى الانتقام، وهو المعنى الشائع للكلمة بين الناس.

فإذا تسببتُ فى أذيتك بشكل أو آخر، فسوف تجازينى على فعلتى تلك وتنتقم منى فى أول فرصة، وإن افتريت عليك، فسوف ترد على فعلتى بمثلها، بل وربما بأسوأ منها!

وعلى الجانب الآخر، فإن صنعت لك معروفاً، فسوف تجازينى على صنيعى هذا بأحسن منه إن أمكن.

ومن ثم فنحن نتبع ما تمليه عليه طبائعنا، من خلال "قانون المجازاة"!

ومن خلال الاستخدام الأمثل لهذا القانون، أستطيع دفعك إلى فعل ما أريد أيًّا كان. فإن أردت أن تكرهنى وأن توجه كل طاقاتك نحو تدميرى، فبوسعى الوصول إلى تلك النتيجة بمعاملتك بالطريقة التى أريد أن تعاملنى بها من خلال قانون المجازاة.

وإن أردت أن أنال احترامك، وتعاونك، فبوسعى تحقيق ذلك من خلال مد يد الصداقة والتعاون إليك.

أعرف أنك توافقنى الرأى بهذا الخصوص، ويمكنك مقارنة ما أقوله بتجاربك الشخصية، وسترى كم هى صحيحة إلى حدٍ بعيد.

كم مرة سمعت أحدهم يقول: "ياله من رجل ذى شخصية رائعة". وكم مرة قابلت أناساً أعجبت بشخصياتهم وتمنيت أن لو كنت مثلهم؟

إن الرجل الذى يجذبك إليه من خلال شخصيته الحلوة إنما يستفيد من قانون تجاذب الأشباه أو قانون المجازاة، وهما القانونان اللذان إذا ما حللناهما فسوف نجد أنهما يعنيان "الشبيه يجذب إليه شبيهه".

وإن كنت تنتوى دراسة قانون المجازاة وفهمه وتطبيقه، فسوف تكون مندوب مبيعات كفئاً وناجحًا، وإن أتقنت هذا القانون البسيط وتعلمت كيفية استخدامه، فسوف تكون قد تعلمت كل ما يمكن تعلمه عن فن البيع.

وأول خطوة - ولعلها أهم خطوة - يجب اتخاذها لإتقان هذا القانون أن تصقل القدرة على ضبط النفس، فيجب أن تتعلم كيفية تلقى كل أنواع العقاب والإساءة دون الرد عليها بالمثل. وضبط النفس هذا جزء من الثمن الذى يجب دفعه لإتقان قانون المجازاة.

فعندما يسبك أو يشاتمك أحدهم، بسبب أو بدون سبب، فما عليك إلا أن تتذكر أنك إن رددت عليه بالمثل، فإنك بذلك تنزل إلى المستوى الفكرى لذلك الشخص؛ وبالتالى فإنه يكون قد فرض عليك سيطرته!

وعلى الجانب الآخر، فإنك إن رفضت الانسياق وراء غضبك، واحتفظت برباطة جأشك وبقيت على هدوئك وسكينتك، فإنك بذلك تكون قد حافظت على قواك الذهنية التى يمكنك تدبر الأمر من خلالها، وحينها سترد على إهانته بسلاح لم يألفه؛ وبالتالى يسهل عليك فرض سيطرتك عليه.

الشبيه يجذب شبيهه! لا شك فى ذلك!

خلاصة القول، أى شخص تتواصل معه يعتبر بمثابة مرآة عقلية تعكس طريقة تفكيرك.

وكمثال على التطبيق المباشر لقانون المجازاة، دعنى أحك لك تجربة مررت بها مؤخراً مع ابنىّ الصغيرين: "نابليون جونيور" و"جيمس".

كنا فى طريقنا إلى المنتزه العام لإطعام الطيور والسناجب. وقد أحضر "نابليون جونيور" كيساً من الفول السودانى، فيما أحضر "جيمس" علبة من المقرمشات. وخطرت على ذهن "جيمس" فكرة بأن يأخذ جزءاً من الفول السودانى، ودون استئذان مد يده إلى الكيس وحاول اختطاف بعض حبات الفول، ولكنه أخفق، فما كان من "نابليون جونيور" إلا أن "جازاه" على فعلته بلكمة من يده اليسرى، والتى استقرت بعنف على فك "جيمس".

فقلت لـ "جيمس": "انظر يا بنى، إنك لم تحاول الحصول على حبات الفول السودانى بالطريقة السليمة. دعنى أرك كيفية الحصول عليها". لقد حدث ذلك بسرعة شديدة حتى إنه لم تكن لدىّ أدنى فكرة عما كنت سأقترحه على "جيمس" ولكننى أخذت أداعبه كحيلة لإيجاد بعض الوقت لتحليل الحدث وإيجاد طريقة أفضل من تلك التى تبناها هو.

وعندئذٍ فكرت فى التجارب التى كنا نجريها بخصوص قانون المجازاة، لذا قلت لـ "جيمس": "افتح علبة المقرمشات خاصتك واعرض على أخيك الصغير بعضها وانظر ما سيحدث". وبعد بعض المساجلات استطعت إقناعه بفعل هذا. وعندئذٍ حدث شىء لافت للانتباه - شىء تعلمت منه أهم درس فى فن البيع! فقبل أن يلمس "نابليون جونيور" المقرمشات، أصر على إفراغ بعض حبات الفول السودانى فى جيب معطف "جيمس". لقد "جازاه بالمثل"! ومن تلك التجربة البسيطة مع ابنى الصغيرين تعلمت أشياء حول فن الإدارة تفوق تلك التى كان من شأنى تعلمها بأى طريقة أخرى. وبالمناسبة، لقد تعلم ابناى

كيفية استخدام قانون المجازاة هذا ليجنبهما الشجار.

وبخصوص الحديث عن تأثير قانون المجازاة وطرق تطبيقه، فليس بوسع أحدنا فعل أكثر مما فعله "نابليون جونيور" و"جيمس". فما نحن إلا أطفال كبار ونتأثر بهذا القانون بسهولة. حيث تشيع بيننا عادة "المجازاة بالمثل" إلى درجة أننا نستطيع تسمية تلك العادة بقانون المجازاة، فإذا قدم لنا أحدهم هدية، فلن نشعر بالرضا حتى "نجازيه" عليها بمثلها أو بأحسن منها. وإن امتدحنا أحدهم، فإن إعجابنا به يزداد، و"نجازيه" بمثلها!

ومن خلال مبدأ المجازاة، نستطيع تحويل أعدائنا إلى أصدقاء أوفياء، وإن كان هناك عدو لك تريد تحويله إلى صديق، فيمكنك إثبات صدق هذا المبدأ إذا تناسيت ذلك الحجر الثقيل الذي يطوق عنقك والذى نسميه "الكبرياء" (العناد). اجعل من دأبك التحدث مع ذلك العدو بود على خلاف العادة. اخرج عن مسارك المألوف وأسد له صنيعًا بكل طريقة ممكنة. قد يبدو عديم التأثر في البداية، ولكنه سيفسح بالتدريج مساحة لتأثيرك و"يجازيك بالمثل"! إن جمر الإحسان هو أحمى جمر يمكن أن تصبه فوق رأس من أخطأ في حقك.

"في صباح أحد أيام شهر أغسطس من عام 1983 استيقظ رجل دين على صياح شاب بفندق يقع بمدينة لورنس، بولاية كانساس، وكان الرجل الذى أيقظه ينتمى لعصابة "وليام كوانترل"، وقد أراده أن يهرع على السلم ثم يطلق النار عليه، إذ إنه في صباح ذلك اليوم كان يتم قتل الناس بصورة عشوائية؛ حيث قامت عصابة من اللصوص المسلحين بالهجوم على البلدة في الصباح الباكر بغرض ارتكاب مذبحة.

كان الرجل الذى أيقظ رجل الدين في عجلة من أمره ويبدو نافد الصبر، وعندما استفاق رجل الدين تماماً، تملكه الرعب لهول ما رآه من النافذة. وعند نزوله على السلم، طالبه رجل العصابة بتسليمه ساعته وأمواله ثم أراد أن يعرف ما إذا كان من مؤيدى إلغاء الرق. كان يرتعش، ولكنه قرر أنه إذا كان سيموت فلن يكون الكذب آخر ما تنطق به شفتاه؛ لذا فقد أخبره بأنه من مؤيدى إلغاء الرق، وأتبع اعترافه ذلك بعبارة أخذت الموقف في اتجاه مغاير تماماً.

فقد جلس وهو ورجل العصابة في الشرفة يشاهدان عمليات القتل الجماعى في شوارع

البلدة، واسترسلا فى حديث طويل. واستمرا حتى تأهب رجال العصابة للمغادرة، وعندما انضم رجل العصابة إلى رفاقه، كان فى موقف دفاعى محض؛ فقد سلم بصحة قيم رجل الدين القادم من نيو إنجلاند واعتذر لإزعاجه ورجاه أن يحسن الظن به.

وقد عاش رجل الدين هذا طويلا بعد مذبحة لورنس. فما الذى قاله لرجل العصابات؟ وما الشيء الذى كانت تتصف به شخصيته والذى دعا رجل العصابات إلى الجلوس والحديث معه؟ وما الذى تحدثا فيه؟

"هل أنت أحد أبناء الشمال الأمريكى الداعين إلى إلغاء الرق؟" هكذا سأله رجل العصابات، وأجابه رجل الدين: "نعم، وأنت تعلم يقيناً أنك يجب أن تخجل مما تفعله".

وهكذا تحول الأمر إلى مسألة خلقية، فبهت رجل العصابات على الفور. لم يكن رجل الدين سوى غلام مراهق بالنسبة لرجل العصابات المخضرم؛ ولكنه أثقل كاهل رجل العصابات بدليل خلقى دامغ، وفى لحظة كان الأخير يحاول إثبات أنه قد يكون أفضل مما يبدو ومما اضطرته الظروف إلى فعله.

وبعد إيقاظ ذلك الوافد من نيو إنجلاند من نومه ليقتله بسبب أفكاره، قضى معه عشرين دقيقة محاولاً إثبات براءته وتبرير موقفه، وقد استفاض فى حكى تاريخه الشخصى على امتداده، منذ أن كان طفلاً شقيا غير ملتزم بالآداب العامة، وجاشت عواطفه وهو يحكى كيف أسلمته من شيء لآخر، ومن سيئ لأسوأ، حتى - حسناً، حتى آل به الحال إلى ذلك المآل، "واحترفت ذلك العمل المخزى يارفيقى". وكان آخر ما طلبه وهو يهم بالمغادرة أن قال: "والآن، لا تظلمنى يا صديقى، اتفقنا؟".

من كتاب The Lawrence Massacre by a Band of Missouri Ruffians Under Quantrell، لمؤلفيه جيه. إس. بوتون وريتشارد كوردلى.

لقد استفاد رجل الدين القادم من نيو إنجلاند من قانون المجازاة، سواء أكان يعلم ذلك فى حينها أم لا، ولك أن تتخيل ما كان ليحدث لو أنه نزل من على السلم وفى يده مسدس وقابل القوة بالقوة.

ولكنه لم يفعل ذلك! لقد سيطر على رجل العصابات؛ لأنه حاربه بقوة غير مألوفة لذلك

المجرم.

ما إن يبدأ المرء فى تكوين ثروة، فلماذا يبدو لنا وكأن العالم كله يمهد له طريقاً للنجاح حتى عتبة بيته؟

تحدث إلى أى شخص تعرفه ناجح ماليًا، وسيخبرك بأن فرص صناعة المال دائماً ما تبحث عنه وتطرق بابه!

"كل من يُعطى له يزداد، أما من ليس له فيؤخذ ما عنده".

على الرغم من أن تلك المقولة لطالما بدت لى مثيرة للسخرية، ولكننا سنجد أنها صحيحة إلى حدٍ كبير إذا ما أرجعناها إلى معناها الأصلى.

نعم، " **كل من يُعطى له يزداد**" ! فإذا "أُعطى" الفشل أو عدم الثقة بالنفس أو الحقد أو عدم القدرة على ضبط النفس، فسوف تزداد لديه تلك الصفات كماً ونوعاً! أما من "أُعطى" النجاح والثقة بالنفس والقدرة على ضبط النفس والصبر والمثابرة، فسوف تزداد لديه تلك الصفات!

قد يكون من الضرورى فى بعض الأحيان مقابلة القوة بالقوة حتى نتغلب على قوة خصمنا أو عدونا، ولكن عندما تطرحه أرضًا فهذا هو أنسب وقت لمواصلة "المجازاة" بأن تأخذ بيده وتريه طريقة أفضل لتسوية النزاعات.

الشبيه يجذب شبيهه! لقد سعت ألمانيا إلى الخوض بسيفها فى دماء بنى الإنسان فى إطار مغامرتها الطائشة لغزو العالم. ونتيجة لذلك جرّت على نفسها "المجازاة بالمثل" من قبل معظم دول العالم المتحضر.

وأنت صاحب القرار فيما تريد أن يفعله المحيطون بك، وأنت من بيده القدرة على دفعهم إلى فعله من خلال قانون المجازاة!

لقد اقتضت الحكمة الإلهية إقرار قانون فطرى وبسيط للغاية مفاده: أننا لا نتلقى إلا ما نعطيه.

ولكم نلمس صدق تلك القاعدة "أننا لا نتلقى إلا ما نعطيه"! ولسنا نتلقى ما نتمنى تلقيه، بل ما نعطيه.

إننى أناشدك أن تستخدم هذا القانون، ليس من أجل الكسب المادى فقط، بل من أجل تحقيق السعادة والخير للآخرين أيضًا.

وهذا هو النجاح الذى نسعى إلى تحقيقه على أية حال.

الخلاصة

فى هذا الدرس تعلمنا مبدأً رائعًا - لعله أهم مبادئ علم النفس الرئيسية! لقد تعلمنا أن أفكارنا وسلوكياتنا نحو الآخرين أشبه بمغناطيس كهربائى يجذب إلينا نفس الأفكار والسلوكيات الصادرة منا، نحن أنفسنا.

لقد تعلمنا أن "الشبيه يجذب شبيهه"، سواء فى الفكر أو التعبير عن الفكر من خلال الأفعال الجسمانية. لقد تعلمنا أن العقل الإنسانى يستجيب استجابة مماثلة لأى انطباعات فكرية يتلقاها. لقد تعلمنا أن العقل الإنسانى أشبه بأرض بكر تنتج محصولاً من الحركات العضلية بما يتوافق مع الانطباعات الحسية التى تُغرس فيها. لقد تعلمنا أن الرقة تفرز رقة، وأن القسوة والظلم يفرزان قسوة وظلمًا.

لقد تعلمنا أن سلوكياتنا مع الآخرين، سواء كانت رقة أو قسوة، ظلماً أو عدلاً، ترتد إلينا على نحو أكبر فى بعض الأحيان! لقد تعلمنا أن العقل الإنسانى يستجيب بالمثل لكل الانطباعات الحسية التى يتلقاها؛ وبالتالى فنحن نعرف ما يجب علينا فعله للتأثير على شخص آخر بغرض الوصول إلى نتيجة معينة. لقد تعلمنا أنه يجب تنحية "الكبرياء" و"العناد" جانبًا حتى نستطيع الاستفادة من قانون المجازاة بشكل بناء. لم نعرف ماهية قانون المجازاة بعد، ولكننا عرفنا كيف يعمل وما سيعمله: وبالتالى لا يتبقى لنا سوى كيفية الاستفادة بذكاء من هذا المبدأ العظيم.

حبوب دواء للمتشائمين

"جيه. دبليو. ويجلسورث"، طبيب نفسى

القلق المزمن أخطر على المعدة من الكحوليات.

علام تتناحر وتخشى، وممَ تغضب وتخشى؟

لا شيء في الغالب.

إنها جميعًا أدلة واضحة وبسيطة على الجهل أو الزيغ الجسماني.

جسمك يتأثر بعقلك.

عقلك يتأثر بجسمك.

العقل غير المدرب يحس بالقلق.

الجسم السقيم يحفز الإحساس بالقلق.

أفكار الإنسان القلق تفسد ولا تصلح.

إنها تتدافع ويزاحم إحداها الأخرى دونما نظام أو ترتيب.

إنه تفكير غير مضبوط.

أحاسيس القلق أشبه بسفن ببحر هائج تتدافع هنا وهناك دون ضبط للنفس.

الإنسان القلق إما هو إنسان غير سوى، أو تعوزه الثقة بالله ويحاول إثبات ذلك بالقلق.

القلق جبن إذا كان جسمك معافى.

وبالإضافة إلى ذلك "فأنا إنسان عركته الحياة ولطالما أحس بالقلق من أشياء لم تحدث على الإطلاق".

الخوف يكبلنا ويشل حركتنا.

عندما تخاف ستتوقف.

ستشل وظائفك الحيوية وتقف ككائن متجمد.

ما هو الخوف؟ فقط "أشعر بالخوف":

يجب أن تواجه إيقاع الحياة.

المستقبل يبدأ من الغد وليس اليوم، ولكنك تصنع مستقبلك من اليوم.

القلق والخوف يهيئان لنفسهما مستقبلاً واعدًا.

إن أردت الشعور بالمرض - وأردت سلب الحيوية من جسمك وتدميره - فما عليك إلا أن تخاف وتقلق.

إنها طريقة أكيدة لخلق مستقبل تعيس. افهم هذا جيدًا.

الكراهية صفة غير مقبولة دينيًا وتدمر أجسامنا وعقولنا.

وقالوا قديماً: "الجمال فى قلب وعقل الإنسان".

وذلك الجمال يصبح نزعة تغزو الجسم وتدمر القبح الذى تسببت فيه العصا السحرية للكراهية.

الكراهية شىء بغيض، مخزٍ، غير متحضر، كريه المذاق.

المرأة سيئة السمعة تعتبر ملكة بجوار المرأة الحاقدة.

لن تكون خيّراً.

لن تكون عاقلاً.

لن تستطيع التفكير.

لن تستطيع الأكل.

اكره وستظهر على جسمك - ومستقبلك أيضاً - علامات الكراهية.

لن تكون خيّراً.

لن تكون عاقلاً - وغيورًا فى الوقت نفسه.

ينبغى أن تنظر إلى عقلك وكأنه شىء عزيز. إذا دنسته بدنس الغيرة، ستكون قبيحًا، وغير سوى عقليًا، وعضوًا غير مرغوب به فى المجتمع.

تلك الأربع - القلق، الخوف، الكراهية، والغيرة - هى مهلكات الصحة الجيدة.

يجب أن يكون جسمك وعقلك سليمين حتى تتمتع بصحة جيدة.

الجسم غير السليم يحمل عقلاً غير سليم.

العقل غير السليم يفرز جسمًا غير سليم.

الطبيب الحقيقى يجب أن يأخذ تلك الأشياء فى الاعتبار.

الأفكار السليمة تقود إلى الصحة والثروة والسعادة.

والأفكار السيئة تقود إلى المرض والفقر والجحيم.

انظر فى المرآة وابتسم إلى نفسك.

الدرس الخامس

قوة عقلك

العقل البشرى مزيج مركب من كثير من الصفات والميول، وهو يتألف من الحب والكراهيــة، التفاؤل والتشاؤم، البناء و الهدم، العطف والقسوة. إن العقل يتألف من كل هذه الصفات وغيرها، إنه مزيج من كل هذه الصفات، وتهيمن واحدة من هذه الصفات على غيرها فى بعض العقول، وهناك عقول أخرى تسيطر عليها صفات أخرى.

تعلم كيف تستخدم عقلك الرائع

تتأثر الصفات المهيمنة إلى حد كبير ببيئة الشخص والتدريب الذى حصل عليه والأشخاص المرتبطين به، وخصوصًا معتقدات المرء نفسه! فأى معتقد راسخ فى العقل على الدوام، أو أى معتقد مستقر فيه نتيجة التركيز الدائم عليه وتفكير العقل الواعى فيه كثيرًا، يجتذب إليه صفات العقل البشرى التى تتشابه معه فى كثير من الجوانب.

إن المعتقد أشبه ببذرة غرست فى الأرض بحيث تنبت محصولاً من نفس نوع البذرة المغروسة بعد أن يكون قد تكاثر نوعه ونما؛ لذلك من الخطورة بمكان السماح للعقل بالاحتفاظ بأى فكر أو معتقد مدمر، فمثل هذه الأفكار ستبحث إن عاجلاً أم آجلاً عن مخرج لها وتحرير نفسها فى صورة عمل مادى ملموس.

من خلال مبدأ الإيحاء الذاتى - أى تلك الأفكار المختزنة فى العقل والتى يتم التركيز عليها - فإن أية فكرة ستتبلور فى الحال إلى عمل مادى ملموس.

وإذا تم استيعاب مبدأ الإيحاء الذاتى بشكل عام وتدريسه فى المدارس العامة، فإنه سيؤدى إلى تغيير كل المعايير الأخلاقية والاقتصادية فى العالم خلال عشرين عامًا، ومن خلال هذا المبدأ، فإن العقل البشرى يستطيع أن يخلص نفسه من النزعات المدمرة بواسطة التركيز المستمر على الميول والنزعات البناءة. إن صفات العقل البشرى فى حاجة مستمرة لأشعة الشمس لتغذيتها واستخدامها لإبقائها حية، وفى جميع أنحاء الكون هناك قانون التغذية والاستخدام الذى ينطبق على كل شىء حى وله أطوار نمو، وينص هذا القانون على أن كل شىء حى لا يتم تغذيته أو استخدامه سيموت حتمًا، وهذا ينطبق على صفات العقل البشرى التى ذكرناها آنفًا.

إن السبيل الوحيد لاكتساب أية صفة بالعقل هو التركيز عليها والتفكير فيها واستخدامها، ويمكن القضاء على نزعات الشر داخل العقل بتجويعها وحرمانها من النمو من خلال إهمالها وعدم استخدامها!

ما الفائدة العائدة على عقل الطفل؛ ذلك العقل اليافع وذو الطبيعة المرنة، نتيجة فهم هذا المبدأ وتطبيقه فى مرحلة مبكرة من حياته، ابتداء من رياض الأطفال؟

إن مبدأ الإيحاء الذاتى يعتبر واحدًا من القوانين الأساسية لعلم النفس التطبيقى، فمن خلال الفهم الصحيح لهذا المبدأ، وبالتعاون مع الكتاب والفلاسفة ومعلمى المدارس والدعاة، يمكن توجيه ميول العقل البشرى بالكامل إلى سبل بناءة خلال عشرين عامًا أو أقل.

ماذا ستفعل حيال ذلك؟

ما دمت مهتمًا بالموضوع بشكل شخصى، فقد لا يكون من الجيد أن تنتظر حتى يتبنى شخص ما حملة فى هذا الاتجاه، ولكن لابد أن تبدأ الآن الاستفادة من هذا المبدأ لصالحك ولصالح من يهمك أمره.

ربما لم يحالف أولادك الحظ فى الحصول على هذا التدريب فى المدرسة، ولكن ليس هناك ما يعوقك من تلقينهم إياه فى المنزل.

وربما لم يحالفك الحظ فى الحصول على فرصة لدراسة وفهم مبدأ الإيحاء الذاتى عندما كنت فى المدرسة، ولكن ليس هناك ما يعوقك عن دراسة وفهم وتطبيق هذا المبدأ من الآن

فصاعدًا.

تعلم شيئاً عن هذا الجهاز الرائع الذى نطلق عليه العقل البشرى. إنه المصدر الحقيقى للقوة، وإن استطعت تحرير نفسك من القلاقل المثيرة للشفقة والحاجة للمال، فإن ذلك سيكون عبر جهود عقلك الرائع.

إن مؤلفكم مازال شاباً إلا أن لديه دليلاً إيجابيًا توصل إليه عبر آلاف الحالات التى تم فيها تغيير حال الكثير من الرجال أو النساء من الفشل إلى النجاح فى فترات زمنية قصيرة جداً، تتراوح ما بين بضع ساعات إلى بضعة شهور.

والمجلة التى بين يدك لهى أبلغ دليل على صحة فكرة أن بوسع الفرد التحكم فى مصيره الاقتصادى؛ لأن هذا النجاح قد بنى على أطلال خمسة عشر عاماً من الفشل!

فيمكنك تحويل فشلك فى الماضى إلى نجاح إذا أحسنت فهم مبادئ علم النفس التطبيقى وطبقتها بذكاء، ويمكنك الحصول أينما كنت على ما ترغب فيه من النجاح. يمكنك العثور على السعادة على الفور بمجرد أن تتقن هذا المبدأ، وتستطيع أن تبنى نجاحك فى الأمور المالية بسرعة مادامت تتماشى مع الممارسات المعمول بها والأسس الاقتصادية المتعارف عليها.

إن الأمور الغيبية أبعد ما تكون عن العقل البشرى؛ فهو يعمل فى توافق مع القوانين والمبادئ الاقتصادية والطبيعية. ولست بحاجة إلى المساعدة من أى شخص على وجه الأرض للتلاعب بعقلك والتحايل عليه بحيث يعمل بالطريقة التى تريدها. إذ إن عقلك شىء أنت من يسيطر عليه، مهما كان وضعك فى الحياة، شريطة أن تمارس هذا الحق دائماً بدلاً من السماح للآخرين بالقيام بذلك نيابة عنك.

تعلم شيئا عن قوى عقلك، وعندها ستشعر بالتحرر من لعنة الخوف وتصبح مفعماً بالإلهام والشجاعة.

كيف تجذب الناس إليك من خلال قانون المجازاة؟

إن تحقيق الشهرة أو ثروة طائلة يتطلب تعاون الآخرين. ومهما كان المنصب الذى يشغله

المرء، ومهما كان حجم الثروة التى بحوزته، فيجب أن يشارك الآخرون فى صنعه لكى يدوم ويستمر.

فبدون إبداء حسن النية من جيرانك لن يكون احتفاظك بمكانة مرموقة أسهل من السفر إلى القمر، وبدون شعور هؤلاء المحيطين بك بالرضا سيكون من المستحيل ليس فقط الاحتفاظ بالثروة، بل والحصول عليها فى المقام الأول، إلا بطريق الإرث.

فالاستمتاع السلمى بالثروة أو المكانة المرموقة يعتمد بالقطع على مدى جذبك للآخرين إليك، ولسنا بحاجة إلى فيلسوف بعيد النظر لنرى أن الإنسان المحاط بشخوص يتمتعون بحسن النية يستطيع الحصول على أى شىء فى شكل هبة من هؤلاء الذين تربطه به علاقة من نوع ما.

إذن، فالطريق إلى الشهرة والثروة، أو أيما كان، يمر عبر قلوب المحيطين بالمرء.

وقد تكون هناك طرق أخرى لاكتساب المرء حب المحيطين به بخلاف قانون المجازاة، ولكن إن كانت هناك طرق مثل تلك، فاعلم أن المؤلف لم يكتشفها على الإطلاق.

فمن خلال قانون المجازاة يمكنك حث الآخرين على مبادلتك ما تعطيه إياهم؛ وهذا شىء لا يخضع للتخمين - لا دخل للحظ فيه - وغير قابل للشك.

إذن دعنا نرى كيف نستخدم هذا القانون بحيث يعمل لصالحنا بدلاً من أن يعمل ضدنا.

وكبداية، لسنا بحاجة إلى إخبارك بأن القلب البشرى يميل إلى رد الشىء بمثله، سواء أكان هذا الشىء تعاوناً أم عداوة.

اكتسب عداوة أحدهم، وتأكد من أنه سيبادلك عداء بعداء؛ لا شك فى ذلك مثلما هو لا شك فى أن حاصل جمع اثنين زائد اثنين يساوى أربعة، واكتسب صداقة أحدهم أو امنحه لمسة رقيقة، وسوف يجازيك بالمثل.

لا تبال بمن لا يستجيب بما يتوافق مع هذا المبدأ. فهو الاستثناء الذى يثبت القاعدة، وبقانون المتوسطات الحسابية نجد أن الغالبية العظمى من الناس يستجيبون دون وعى على نحو مماثل.

إن الرجل الذى يخرج من بيته متجهماً ومستعداً للتشاحن والتشاجر يجد العشرات من

الناس الذين يثيرون غضبته، وهى الحقيقة التى يمكنك إثباتها بسهولة إذا جربت الخروج من بيتك غاضباً ومستعداً للتشاحن. لست بحاجة لدليل يثبت أن الرجل الذى يرسم على وجهه ابتسامة والذى لا يقول إلا كلامًا طيبًا على الدوام لكل من يقابله هو رجل محبوب من الجميع، بينما الرجل الذى يفعل العكس هو رجل يلقى الكراهية من الجميع أيضًا.

يعد قانون المجازاة ذاك قوة هائلة تلمس العالم كله، وهو يمارس عملية الجذب والطرد باستمرار. ستجده فى قلب ثمرة البلوط التى تسقط على الأرض وتنبت - فى ظل وجود ظروف النمو المناسبة من دفء وأشعة الشمس - لتصير غصناً صغيراً يتألف من بضع وريقات صغيرة، ثم لا يلبث هذا الغصن أن ينمو ويجذب إليه العناصر اللازمة ليصبح شجرة بلوط شامخة.

ولم يسمع أحد ممن قبل أن بذرة بلوط قد جذبت إليها أى شىء باستثناء الخلايا التى تنمو منها شجرة البلوط. ولم ير أحد من قبل شجرة نصفها شجرة بلوط ونصفها الآخر شجرة حور، فمركز بذرة البلوط لا يكون صلات إلا مع تلك العناصر التى تكون شجرة بلوط.

وكل فكرة تجد لها مكاناً فى العقل البشرى تجذب عناصر من نفس النوع، سواء كانت دماراً أو بناءً، رقة أو قسوة. وكما لا يمكنك توقع نمو بذرة بلوط لتصير شجرة حور، فلا يمكنك كذلك التركيز على الكراهية والبغضاء وتتوقع نتيجة من نوعية مغايرة، فهذا لا يتوافق ببساطة مع قانون المجازاة.

وكل شىء يتخذ شكل المادة فى الكون ينجذب إلى مراكز جذب معينة. فهؤلاء ذوو العقليات والميول المتشابهة ينجذبون إلى بعضهم البعض، فالعقل لا يشكل روابط إلا مع تلك العقول الأخرى المتناغمة معه وذات الميول المتشابهة؛ وبالتالى، فإن نوعية الشخص الذى تجذبه إليك إنما تعتمد على ميول عقلك أنت، وأنت من يتحكم فى هذه الميول ويستطيع توجيهها إلى الوجهة التى تريدها، بحيث تجذب إليك نوعية الشخصية التى تريدها.

وهذا القانون يستمد قوته من الطبيعة، وهو قانون غير قابل للتغير ويؤثر فى حياتنا سواء وعينا ذلك أم لا.

كيفية تحقيق ثروة طائلة

لقد رحل السيد كارنيجى عن دنيانا تاركاً ثروة طائلة قوامها مئات الملايين من الدولارات بعد إنفاقه عدة ملايين فى سبيل الخير.

وقد حسد الآلاف من الناس كارنيجى على ملايينه، وحار الآلاف أيضاً وهم يحاولون إيجاد خطة يمكنهم من خلالها تكوين ثروة كتلك التى كانت فى حوزة كارنيجى.

دعنى أخبرك كيف كون كارنيجى ثروته، فقد يعطيك ذلك فكرة عن كيفية تكوينك ثروتك الخاصة. بادئ ذى بدء، جدير بنا أن نذكر أن كارنيجى لم يكن يتمتع بقدرات خاصة تفوق تلك التى يتمتع بها أى إنسان عادى. فلم يكن عبقريًا، ولم يفعل شيئًا لا يستطيع أى رجل آخر محاكاته فيه.

لقد كون السيد كارنيجى ملايينه تلك عن طريق انتقائه عقول رجال آخرين والدمج بينها وإدارتها! لقد أدرك فى مرحلة مبكرة من حياته أن أى مشروع فى أى مجال يتطلب عددًا من المواهب أكثر من تلك التى يمتلكها رجل واحد، كما أدرك أيضًا أن معظم الصناعات والمشاريع تتطلب على الأقل نوعين من الرجال - أحدهما مشرف أما الآخر فمبادر. وقد انتقى كارنيجى رجاله، ونظمهم، ووجههم، وجعلهم فى حالة من الحماس الدائم والتطلع لإنجاز أكبر كم من الخدمات. لقد دفعهم إلى التعاون مع بعضهم البعض ومعه هو شخصيًا.

لا يستطيع إنسان على وجه الأرض كائناً من كان أن يكون ثروة كتلك التى كانت بحوزة كارنيجى دون استخدام عقول الآخرين. فالمال الذى يستطيع فرد واحد الحصول عليه وتنميته وامتلاكه، بالعمل مستقلاً عن عقول الآخرين، لهو قدر غاية فى الضآلة، أما المال الذى يستطيع عقل واحد تكوينه وتنميته بالتعاون مع عقول الآخرين المنظمة تنظيمًا جيدًا فهو غير محدود.

إذا أردت أن تصبح ثريًا، فتعلم كيف تجذب إليك هؤلاء الذين لديهم ما ليس لديك من قدرات عقلية، فإذا كنت من النوعية المبادرة، فأنت بحاجة إلى أن يضم فريقك شخصًا واحدًا

على الأقل من النوعية الإشرافية. ولنجاح أى نوع من الشراكات أو المؤسسات يجب أن تضم رجالاً يمتلكون المؤهلات اللازمة للنجاح. قد يستطيع البعض الحصول على المال ولكنهم لا يستطيعون تنميته، فيما يستطيع البعض الآخر تنمية المال ولكنهم لا يستطيعون الحصول عليه؛ وبتعاون النوعيتين معًا، يمكن الحصول على المال وتنميته فى الوقت نفسه.

وكم من مشاريع نمت بشكل لافت ثم لم تلبث أن أشهرت إفلاسها لا لسبب إلا لأنها كانت تُدار بواسطة رجال يتوافر لديهم بغزارة نوع واحد من المواهب ويفتقرون إلى الأنواع الأخرى الضرورية؛ حيث تتطلب المشاريع التجارية أكثر من مجرد رأسمال حتى تنجح؛ فهى تحتاج إلى توازن فى العقول المفكرة، والتى تتكون من توليفة وخلطة من الأشخاص ذوى الميول الإشرافية والمبادرة.

أعظم عصور التاريخ

بالنسبة لمن لا يؤمن إلا بما يفهمه، فإن هذا العصر لم يأتِ بعد؛ وهكذا أيضًا شأن من يشك فى قدرة العقل البشرى على النظر إلى ما وراء ستار الزمن واستقراء العصور المختلفة لرؤية ما تخطه الطبيعة بيدها.

إن الطبيعة تبوح بأسرارها لمن يريد معرفتها؛ فلم يعد البرق فى السحب يخيف الجهلة أو المؤمنين بالخرافات. فقد استطاع الإنسان ترويض تلك القوى والاستفادة منها؛ فأصبحت تجر قطاراتنا، وتطبخ طعامنا، وتدير تروس مصانعنا، وتنقل همس أصواتنا عبر العالم فى جزء من الثانية.

إن الطاقة الكهربائية اليوم هى هى لم تتغير منذ ثلاثمائة عام مضت إلا أننا لم نكن نعرف عنها شيئاً فى ذلك الحين سوى أننا كنا نراها طاقة مدمرة! ولم نكن نعرف أنها ستكون أفضل خادم للإنسان، ينفذ أوامره مطيعاً. لم نفهم الكهرباء، لذا لم نحاول السيطرة عليها والإفادة منها إلا فى السنوات الأخيرة. إننا لا نعرف شيئاً عن الكهرباء الآن، غير أننا بدأنا التعامل معها وإجراء التجارب عليها، وتلك خطوة نحو اكتشاف ماهيتها وما يمكن أن تفيدنا به حينما نعرف المزيد عنها.

تقوم الكهرباء الآن بحمل صوت الإنسان إلى جميع أرجاء الكرة الأرضية, ويومًا ما ستحمل جسم الإنسان إلى أى بقعة يريدها بسرعة لم يكن يحلم بها, إن طريقة إفادتنا للكهرباء اليوم تعوزها الكثير من البراعة؛ فينبغى أن نتعلم كيفية استغلال هذه الطاقة العالمية وتنظيمها والتحكم فيها من خلال عملية لا تقل بساطة عن تلك التى نحصل من خلالها على الماء من الصنبور بفعل الجاذبية الأرضية.

كيف نكتشف قدرات الطاقة الكهربائية؟

كيف نستغل هذا المخزون العظيم من الطاقة ونستفيد منه على النحو الذى نريده؟

لا نستطيع فعل أى من ذلك إلا بالتجربة - من خلال استخدام الخيال! فهذا ولا شك عصر الخيال والتساؤل والتجريب, فقد بدأ الإنسان يتخلص من أغلال الخوف والشك ويتمسك بأدوات التقدم التى لطالما كانت متاحة أمامه عبر العصور.

يعتبر العصر الحالى أروع عصر فى فترة التاريخ البشرى - أروع عصر ليس فقط من ناحية التقدم الميكانيكى، بل أيضاً من ناحية التقدم العقلى, فنحن لم نكتشف فقط كيف نطير فى الهواء، ونبحر تحت مياه المحيطات، ونتحدث إلى بعضنا من أى بقعة فى الأرض، ولكننا اكتشفنا سبب كل هذه الإنجازات - عقل الإنسان.

لقد كانت الخمسون عامًا الماضية أنشط فترة فى تاريخ الإنسانية من حيث الاكتشافات العلمية, وقد نستطيع فى الخمسين عامًا المقبلة تطوير العقل البشرى كما استطعنا فى الخمسين عامًا الماضية السيطرة على المادة والآلات المجردة.

توقف عن التشاحن مع رفاقك

إن الوقت والطاقة اللذين ننفقهما فى الانتقام من هؤلاء الذين يغضبوننا من شأنهما أن يجعلانا أثرياء لو أن هذه القوة العظيمة وُجهت نحو جهد بنّاء - أى نحو البناء بدلاً من الهدم!

ويعتقد كاتب هذه السطور أن الإنسان يقضى فى المتوسط ثلاثة أرباع حياته موجهًا طاقته نحو جهد هدام وعديم القيمة.

ولا توجد سوى طريقة واحدة لعقاب من أساء إليك، وذلك بمقابلة السيئة بالحسنة؛ فأسخن جمرة يمكن أن تنزل فوق رأس الإنسان هى مقابلة القسوة بالرقة.

والوقت الذى نقضيه فى الكراهية ليس وقتًا ضائعًا وحسب، ولكنه يخنق أيضًا العاطفة الوحيدة الجديرة بالتقدير فى قلب الإنسان، وتجعله غير قادر على العمل البناء, إن الأفكار المشبعة بالكراهية لا تؤذى إلا من يعيش عليها.

إن الأفكار المشبعة بالكراهية والغضب ليست أقل ضررًا من الكحوليات والمورفين، ومحظوظ هو من رُبى حتى صار ناضجًا وحكيمًا بما فيه الكفاية للارتقاء فوق مستوى النقمة والأنانية والطمع والغيرة الحمقاء, تلك هى الأشياء التى تطيح بالبواعث الطيبة لدى النفس البشرية وتفتح قلب الإنسان للعنف.

وإذا كان الغضب ينفع الإنسان بأى شىء كان، فإن كاتب هذه السطور لم يسمع عنه, إن النفوس العظيمة دائمًا ما تسكن هؤلاء الذين لا يسرعون نحو الغضب وقلما يحاول تدمير أحد من رفاقه أوهزيمته فى مجال عمله.

والشخص الذى يستطيع الصفح ونسيان الآلام التى يتسبب فيها أحد رفقائه إنما هو إنسان يتمتع بنعمة يحسد عليها, فمثل تلك النفوس ترتقى ذرى السعادة التى لا يصل إليها معظم الناس.

متى ... يا إلهى، متى سيعرف البشر السير فى دروب الحياة، كتفًا بكتف، ويساعدون أحدهم الآخر فى جو تشيع فيه روح الحب، بدلاً من محاولة تدمير بعضهم؟ متى سنعرف أن النجاح الحقيقى فى الحياة يُقاس بمدى خدمته للإنسان. متى سنعرف أن أعظم نعمة حبا الله بها الإنسان هى عدم استجابته لرغباته الرخيصة المتمثلة فى تدمير رفاقه؟

> أعرف أن صراحتى تلك تجعلهم يكرهوننى؛ وهل تلك الكراهية إلا دليل على أننى أنطق بالحقيقة؟ - هذا هو السبب والدافع وراء الافتراء علىَّ، وستكتشفون ذلك فى هذا التحقيق أو أى تحقيق مستقبلى.

- سقراط

الدرس السادس

كيف تبنى الثقة بالنفس؟

لقد كانت المبادئ العلمية الموضحة بهذا الدرس سببًا فى جلب النجاح لملايين البشر، وقد كتب هذا البحث الخاص الذى يدور حول "كيفية بناء الثقة بالنفس" منذ أكثر من سبع سنوات كجزء من دورة تدريبية عامة فى علم النفس التطبيقى.

وقد نشر فى وقت لاحق فى شكل كتيب صغير، وبيع منه أكثر من ثلاثمائة ألف نسخة, كما قامت إحدى المؤسسات الصناعية الكبرى بتقديم نسخة منه لكل موظف يعمل بها، والذين يتجاوز عددهم عدة آلاف موظف.

إن الدرس الذى أنت بصدد قراءته له تاريخ مثير، ولدىّ دليل من أكثر من مائة حالة لأشخاص وجدوا مغزى من حياتهم بمساعدة ذلك الدرس.

> الشخصية الجذابة هى شىء دائماً ما يوجد قرب قلب ينبض بالرقة ويخفق بالعطف لمعاناة بنى الإنسان.

وقد حدث أكثر الأمثلة إبهارًا على التحول التام من الفشل إلى النجاح، بمساعدة هذا المقال، منذ ما يقرب من أربعة أعوام، أثناء الحرب؛ حيث جاء شخص متسول إلى مكتبى

يومًا ما، ولما نظرت إليه، وجدته يقف عند الباب وقبعته فى يديه، وينظر نظرة توحى بأنه يود أن يعتذر عن كونه لا يزال فى عالم الأحياء.

كنت أوشك أن أتصدق عليه بربع دينار لولا أن فاجأنى بأن مد يده فى جيبه ليخرج كتيبًا ذا غلاف بني. لقد كان نسخة من كتيب: **كيف تبنى الثقة بالنفس**, ثم قال لى: "إن يد القدر هى من دست هذا الكتيب الصغير فى جيبى مساء الأمس. لقد كنت فى طريقى إلى الانتحار بإلقاء نفسى فى بحيرة ميتشيجان لولا أن أعطانى أحدهم هذا الكتاب، فكان سببًا فى أن يجعلنى أتوقف وأفكر، والآن فإننى مقتنع بأنك تستطيع أن تجعلنى أقف على قدمى مرة أخرى، إن أحببت".

تطلعت إلى ذلك المتسول مرة أخرى حيث بدا لى أبشع بنى الإنسان مظهراً من بين كل من رأيتهم فى حياتى؛ حيث إن لحيته طويلة، وكانت ملابسه مجعدة وغير مكوية، أو مهندمة، وقد تقطع حذاؤه واهترأ؛ ولكنه جاء إلىَّ طلبًا للمساعدة، وهو الأمر الذى لا أستطيع رفضه، فطلبت منه الدخول والجلوس، وبصراحة لم يكن لدى أدنى فكرة بأننى أستطيع تقديم أى شىء له، ولكن لم يطاوعنى قلبى بأن أخبره بتلك الحقيقة.

وسألته أن يحكى لى حكايته، أن يحكى لى عما أوصله إلى تلك الحالة المزرية؛ وقد حكاها لى بالفعل, وهاك ملخصها: قبل الحرب، كان رجل أعمال ناجحًا ولديه مصنع بولاية ميتشيجان، وقد تسببت الحرب فى توقف مصنعه، وأتت على كل مدخراته وخربت مشاريعه، وقد تحطم قلمه بسبب تلك الأزمة، وقد أدت كل تلك العوامل إلى تقويض ثقته بنفسه، لذا هجر زوجته وأولاده وهام على وجهه شريدًا يمد يده للناس.

وبعدما سمعت حكايته، فكرت فى حيلة لمساعدته, فقلت له: "لقد استمعت إلى حكايتك وتأثرت بها جدًا، وتمنيت أن لو كان بوسعى فعل شىء من أجلك، ولكن ما من شىء يمكننى فعله".

تطلعت إليه لبضع ثوان, ووجدته قد اصفر لونه وبدا كما لو كان على وشك الإغماء, فقلت له عندئذٍ: "ولكن ثمة رجلاً بهذا المبنى سأعرفك عليه، وبوسع ذلك الرجل أن يجعلك تقف على قدميك مرة أخرى فى أقل من ستة أشهر إن اعتمدت عليه". فأوقفنى وقال: "أستحلفك بالله،

دلنى عليه". أخذته إلى معملى وأوقفته أمام ما بدا ستارًا أمام باب، ثم جذبت الستار ليقف وجهًا لوجه أمام الشخص الذى وعدته بأن أعرفه عليه؛ لقد كان ينظر إلى نفسه فى مرآة بطول الجسم.

أشرت بإصبعى إلى المرآة وقلت: "هذا هو الشخص الوحيد على وجه الأرض الذى يستطيع مساعدتك ياسيدى؛ وإن لم تجلس معه وتتعرف على القوة التى تمتلكها هذه الشخصية، فأولى لك أن تكمل طريقك وتلقى بنفسك فى بحيرة ميتشيجان؛ لأنه لن يكون فيك خير لا لنفسك ولا لأى شخص آخر".

سار نحو المرآة مقتربًا منها بشدة، ثم تحسس وجهه الأشعث، ثم خطا إلى الخلف متراجعًا وبدأت الدموع تنهمر على وجنتيه.

اصطحبته إلى المصعد ووعدته متوقعًا عدم رؤيته مرة أخرى على الإطلاق.

وبعد حوالى أربعة أيام، قابلته بشوارع شيكاغو، وقد حدث له تحول تام، فقد كان يمشى مسرع الخطى وذقنه مرفوع بزاوية قدرها خمس وأربعون درجة. كان يرتدى ملابس جديدة من منبت رأسه وحتى أخمص قدمه حيث بدا رجلاً ناجحًا، وكان يمشى كما لو كان يعرف بأنه رجل ناجح، ولما رآنى أسرع نحوى وصافحنى بحرارة.

قال لى: "سيد (هيل)، لقد غيرت مجرى حياتى تمامًا. لقد أنقذتنى من نفسى بتعريفى على نفسى - نفسى الحقيقية - نفسى التى لم أعرفها من قبل وسأعاود زيارتك قريبًا، وعندها سأكون قد أصبحت رجلاً ناجحًا. سوف أقدم لك شيكًا. وسأضع اسمك فى خانة مستحق مبلغ الشيك، وسأضع اسمك فى خانة التوقيع. وسأترك خانة المبلغ خالية لتملأها بالمبلغ الذى تريده؛ لأنك كنت السبب فى حدوث أكبر نقطة تحول فى حياتى".

ثم غادر مسرعًا واختفى فى زحام شوارع شيكاغو، وبينما كنت أرقبه، تساءلت عما إن كنت سأراه مرة أخرى أم لا وتساءلت عما إن كان سينجح حقًا. لقد تساءلت وتساءلت. بدت لى تلك الحكاية كحكايات ألف ليلة وليلة.

وهو الأمر الذى يصل بى لملاحظاتى التمهيدية، ويصل بى كذلك إلى الموضع المناسب لقول إن هذا الرجل قد عاود زيارتى مرة أخرى وقد أصاب نجاحًا, ولو ذكرت اسمه ها هنا،

فسوف تعرفه على الفور؛ لأنه أحرز نجاحًا هائلاً وترأس مؤسسة معروفة فى جميع أنحاء البلاد.

إننى أحاول إقناعه بنشر قصته فى هذه المطبوعة، ريثما يستفيد منها الآخرون. وأتمنى أن يحالفنى التوفيق؛ لأن هناك الملايين والملايين من الناس الذين فقدوا الثقة فى الشخص الوحيد فى هذه الحياة الذى يستطيع أن يفعل شيئًا من أجلهم، تماماً كما فعل هذا الرجل، ولعلهم يجدون أنفسهم فى قصته.

وفى الوقت ذاته، سنورد المقالة التى أحدثت هذا التحول غير المعتاد لدى رجل سقط فى هوة سحيقة من اليأس والجزع، وهذا يثبت أن هذا الكتاب هو واحد من أقيم الكتب التى قرأتها على الإطلاق؛ فهو يبين لك كيفية الاستفادة من مبدأى الإيحاء الذاتى والتركيز فى اكتساب أهم مؤهلات ومسوغات النجاح، ألا وهو الثقة بالنفس.

ثمة هدفان عظيمان يبدو أن الإنسانية جميعها تناضل من أجل تحقيقهما, أما أحدهما فهو تحقيق السعادة، وأما الآخر فهو تكديس ثروة مادية - المال!

وسترى أهمية اكتساب الثقة بالنفس عندما تتوقف لتدرك وتستوعب أنه لا يمكن تحقيق أى من هذين الهدفين الرئيسيين من دونها.

حاول بكل ما أوتيت من قوة، ولكنك لن تستطيع تحقيق السعادة لو لم تثق بنفسك! واستعن بكل القوى التى تقع تحت طوعك، ولكنك لن تستطيع اكتساب أكثر مما يقيم الأود ما لم تثق بنفسك!

وأنت نفسك الشخص الوحيد فى هذا العالم الذى يمكنك تحقيق السعادة بجهوده فى ظل جميع الظروف، ويمكنك تكديس كل الثروة المادية بشكل مشروع من خلال الاجتهاد والعمل.

وعندما تستوعب هذه الحقيقة العظيمة استيعابًا تامًا، فسوف يستحوذ عليك شعور جديد ومثير بالإلهام، وستعى هذا القدر الهائل من الحيوية والقوة الذى لم تكن تعرف من قبل أنك تمتلكه.

سوف تحقق المزيد لأنك ستتجرأ على الاضطلاع بالمزيد من المهام! سوف تدرك، ربما للمرة الأولى فى حياتك، أنك تمتلك القدرة على تحقيق أى شىء تريد تحقيقه! سوف تدرك أن

نجاحك فى أى مهمة لن يعتمد كثيرًا على الآخرين وإنما يتوقف إلى حدٍ كبير عليك أنت.

إننا ننصحك بقراءة مقالة Self-Reliance للشاعر "رالف والدو إيمرسون" بديوانه الذى يجىء تحت عنوان: Essays فسوف تشيع فيك تلك المقالة روح الإلهام والحماس وتملؤك بالعزيمة.

عندئذٍ، وبعدما تقرأ المقالة التى تدور حول الاعتماد على النفس، اقرأ تلك المتعلقة بالمكافأة، وبهاتين المقالتين ستجد بعض الحقائق المفيدة جدًّا.

ولاكتساب الثقة بالنفس، فإن الخطوة الأولى التى يجب اتخاذها هى أن تتخلص وللأبد من الإحساس بأنك لا تستطيع إنجاز أى شىء تتولى مهمته؛ حيث يعد الخوف هو النقطة السلبية الرئيسية التى تقف بينك وبين ثقتك بنفسك؛ ولكن ينبغى أن نوضح لك كيف تتخلص من الخوف وتنمى الشجاعة بدلاً منها بشكل علمى.

يرقد فى مخك عبقرى نائم ولن يستيقظ إلا بممارسة الثقة بالنفس, وإذا استيقظ، فستفاجأ من قدر ما يمكنك إنجازه، وستدهش كل من كانوا يعرفونك قبل حدوث هذا التحول لك، ستتغلب على كل المعوقات وتندفع بقوة نحو النجاح، مدعومًا بقوة غير مرئية لا تعرف شيئًا اسمه عقبات.

وأى تحليل دقيق للرجال الناجحين بشتى بقاع العالم يظهر أن الثقة بالنفس هى الصفة المهيمنة التى امتلكوها جميعًا.

والهدف من هذا المخطط هو أن نوضح لك كيف تضع - من خلال مبدأى الإيحاء الذاتى والتركيز - أى فكرة أو رغبة فى عقلك الواعى وتختزنها هناك حتى تتبلور إلى حقيقة واقعة, وهذان المبدآن يتسمان بالدقة ويستندان إلى خلفية علمية. لقد خضعا للتجربة والاختبار آلاف المرات على يد علماء بارزين بشتى أنحاء العالم، ولإثبات دقتهما، فما عليك إلا تجربتهما، كما يفعل المئات من الناس، بحفظ المخطط التالى:

1. أعرف أننى أمتلك القدرة على إنجاز كل المهام التى أضطلع بها, أعرف أنه لكى أنجح, فما علىَّ إلا أن أرسخ تلك الثقة بنفسى ثم أتبعها بإجراءات حازمة وصارمة. سوف أرسخها.

2. أدرك أن أفكارى تترجم نفسها فى النهاية إلى شكل مادى ثم تتخذ شكلاً واقعيًا

ملموسًا؛ وبالتالى سأركز على المهمة اليومية بالتفكير فى الشخصية التى أريد أن أكونها ورسم صورة ذهنية لهذه الشخصية ولتحويل هذه الصورة إلى واقع ملموس. (وهنا صف بالتفصيل "هدفك الرئيسى" أو الحياة العملية التى اخترتها).

3. إننى أدرس وفى ذهنى هدف لا أحيد عنه يتمثل فى إتقان المبادئ الأساسية التى أجذب إلىّ من خلالها الأشياء المحببة فى الحياة, ومن خلال تلك الدراسة أصبح أكثر اعتمادًا على الذات وأكثر بهجة. إننى أكتسب المزيد من التعاطف نحو رفاقى والمحيطين بى، كما أننى أصبح أكثر قوة، عقليًا وجسمانيًا, إننى أتعلم أن أبتسم تلك الابتسامة التى تنبع من القلب تمامًا كما ترتسم على الشفاه.

4. إننى أغلب وأهزم عادة بدء عمل وعدم إنهائه, ومن الآن فصاعدًا سأخطط أولاً لكل ما أرغب فى فعله، راسمًا صورة واضحة له فى ذهنى ، ثم لا أسمح لشىء بالتشويش على خططى حتى أحولها إلى واقع ملموس.

5. لقد وضعت خطة خاصة بالعمل أنوى اتباعها فى السنوات الخمس التالية. وقد حددت سعرًا مقابل خدماتى لكل من الأعوام الخمسة التالية، سعرًا أنوى فرضه من خلال التطبيق الصارم لمبدأ تقديم خدمة ذات جودة عالية ومرضية للعميل.

6. أدرك تمام الإدراك أن النجاح الحقيقى لن يتأتى إلا من خلال التطبيق الصارم لمبادئ "القاعدة الذهبية"، وبالتالى لن أنخرط فى معاملة تجارية لن تفيد جميع الأطراف المشاركة بها. سوف أحقق النجاح بجذب القوى التى أرغب فى استخدامها. سوف أحث الآخرين على خدمتى بسبب رغبتى فى خدمتهم, سوف أكتسب صداقة رفاقى والمحيطين بى بسبب رقتى ورغبتى فى أن أكون صديقًا لهم. سوف أتخلص من خوفى الوهمى من خلال اكتساب الشجاعة بدلاً منه. سوف أتخلص من التشكك من خلال الإيمان. سوف أتخلص من الكراهية والتشاؤم باكتساب عاطفة الحب نحو الآخرين.

7. سوف أتعلم الوقوف على قدمى والتعبير عن نفسى بوضوح، وبدقة، وبلغة بسيطة، والتحدث بقوة وحماس، بشكل يدفع إلى الإقناع. سوف أدفع الآخرين إلى الاهتمام بى؛ لأننى سوف أصبح مهتمًا بهم أولاً. سوف أتخلص من الأنانية وأكتسب بدلاً منها نفسًا تواقة

إلى خدمة الآخرين.

دعنا نلفت عنايتك بصفة خاصة إلى الفقرة الثانية من هذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، والتى تشير إلى أنه يجب أن تحدد بوضوح وبدقة "الهدف الرئيسى"، وأنه بوضعك إياه فى عقلك الواعى، فإنك تستفيد من مبدأ الإيحاء الذاتى، وأنه بحفظك هذا المخطط وباستيعاب محتوياته فإنك تكون مستعدًا لاستدعائها إلى عقلك الواعى فى أى لحظة، وباستدعائها فعلاً إلى عقلك الواعى عدة مرات فى اليوم الواحد، فإنك تستفيد من مبدأ التركيز.

> ثمة طريقة مؤكدة لتجنب النقد - لا تفعل شيئاً وكن لا شىء.
> اعمل كناسًا فى الشوارع واقتل طموحك؛ فهذه الطريقة لن تخفق أبدًا.

إن عقلك أشبه بعدسة الكاميرا الحساسة، و"الهدف الرئيسى" الماثل أمام عقلك، من خلال المخطط السابق، أشبه بالهدف الذى تريد تحقيقه، صورة محددة المعالم، وعندما يتم تحويل هذه الصورة بشكل دائم إلى العدسات الحساسة لعقلك الباطن، سوف تلاحظ أن كل فعل وكل حركة من جسمك سوف تعمل على تحويل هذه الصورة إلى واقع ملموس.

يقوم عقلك أولاً برسم صورة لما يريده، ثم يعمل على توجيه أنشطتك الجسمانية نحو الحصول عليه.

احرص على إبعاد الخوف عن عقلك الواعى كحرصك على إبعاد السم عن طعامك؛ لأنه سيكون حاجزاً يقف بينك وبين ثقتك بنفسك.

وبعد حفظك لهذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، تعوَّد على ترديد فقراته بصوت عالٍ مرتين على الأقل يوميًا؛ حيث تميل كل أفكارك إلى إحداث أنشطة جسمانية مشابهة أو مماثلة، أما الأفكار التى تتبع بالتوكيد من خلال الكلمات المنطوقة سوف تتبلور إلى واقع

ملموس فى وقت أقل من تلك التى لا تتبع بعبارات توكيدية، بل إن الأفكار المتبوعة بالكلمات المنطوقة والمكتوبة سوف تتبلور إلى واقع ملموس فى وقت أقل أيضًا من تلك الساكنة والمختزنة فى العقل الواعى بصمت. وبالتالى فنحن لا نوصى فقط بحفظ هذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، بل إننا ننصح أيضًا بكتابته وترديده بصوت عالٍ مرتين على الأقل يوميًا ولمدة أسبوعين على الأقل، وباتباعك هذه النصيحة سوف تكون قد أخذت ثلاث خطوات نحو تحقيق هدفك:

أولاً، سوف تكون قد جسدته فى فكرك.

ثانيًا، سوف تكون قد تسببت فى إفراز أنشطة جسمانية من شأنها أن تحول الهدف فى النهاية إلى واقع، من خلال الحركة العضلية للأعضاء الصوتية عند نطقها بصوت عالٍ.

ثالثاً، سوف تكون قد تسببت فى جعل هذه الفكرة تبدأ عملية التحول إلى واقع ملموس من خلال الحركة العضلية ليدك عند كتابته على الورق.

إن تلك الخطوات الثلاث من شأنها أن تكمل مهمتك بشكل تام فى صورة مجموعة من الخطوط فى الهندسة، على سبيل المثال، فالمهندس يفكر أولاً، ثم يرسم صورة واضحة لمبناه على اللوحات الحساسة بعقله، ثم ينقل تلك الصورة إلى الورق بيده، وهكذا يكتمل عمله.

إننا ننصحك بأن تقف أمام مرآة بحيث ترى نفسك وأنت تردد كلمات المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس. انظر إلى نفسك محدقًا إلى العينين كما لو كنت شخصًا آخر، وتكلم بصوت مرتفع جدًا. وإن كان هناك أى شعور بنقص الشجاعة، فقم بهز قبضة يدك فى وجه ذلك الشخص الذى تراه فى المرآة وقم بإثارته بحيث يقوم برد فعل شعورى. ادفعه إلى الرغبة فى فعل شىء.

وسرعان ما ستجد أن تعبيرات الخطوط التى ترتسم على وجهك قد تغيرت من حال الضعف إلى حال القوة، وحينها سترى القوة والجمال فى ذلك الوجه؛ تلك القوة، وذلك الجمال اللذان لم تكن تراهما من قبل على الإطلاق، وسيكون هذا التحول الرائع ملحوظاً من الآخرين أيضًا.

لست مضطرًا إلى اتباع نفس صيغة مخطط بناء الثقة بالنفس، بل يمكنك اختيار الكلمات

التى تعبر أحسن تعبير عن رغبتك، وكأمر بديهى يمكنك كتابة مخطط جديد تمامًا إن كنت تفضل ذلك, فالصياغة ليست أمرًا حتميًا ما دامت ترسم بوضوح الصورة التى تريد تحويلها إلى واقع ملموس.

انظر إلى هذا المخطط باعتباره برنامج عمل أو وصفة مفصلة للشخص الذى تريد أن تكونه. سجل فى ذلك البرنامج كل عاطفة تريد أن تشعر بها ، وكل فعل تريد أن تؤديه، ووصفًا وواضحًا لنفسك كما ترغب فى أن يراك الآخرون، وتذكر أن هذا المخطط يعتبر بمثابة خطة عمل بالنسبة لك، وأنك خلال فترة - فترة قصيرة جدًا هنا - ستكون قد استوفيت جميع بنود هذه الخطة.

اجعل ذلك المخطط منهجًا تردده يوميًا كما لو كان دعاءً، واعرف أنه لا يمكنك الشك ولو لدقيقة واحدة فى أن رغباتك التى عبرت عنها من خلال هذا المخطط ستتحقق بالكامل. ألا ترى تلك القوة الهائلة التى ستكتسبها بترديد هذا المخطط كدعاء؟ ألا ترى بوضوح تام ما ستفعله تلك القوة الإيمانية الكبرى نحو ترجمة عباراتك التوكيدية إلى وقائع مادية بشكل سريع ومؤكد؟ ألا ترى الاحتمالات الهائلة لتلك الطريقة حيث استخدام القوة اللامحدودة لتحقيق رغباتك؟

ومهما كانت ديانتك التى تدين بها فهذا لا يشكل فارقًا على الإطلاق؛ فطريقة تنمية الذات تلك لا تتعارض مع الدين بأى شكل من الأشكال، والناس فى كل الديانات ينظرون إلى الدعاء باعتباره قوة مركزية تبنى عليه عقائدهم، فإذا كانت جميع الديانات تحض على الدعاء وتقره، فيجب توظيفه عندئذٍ لتحقيق الغايات المشروعة, ومما لا شك فيه أن اكتساب الثقة بالنفس يعتبر غاية مشروعة وجديرة ببذل الجهد من أجل تحقيقها.

قد لا نستطيع شرح ظاهرة الدعاء .. تلك الظاهرة الرائعة، ولكن لا ينبغى أن يحول ذلك دون بذلنا لكل جهد ممكن للاستفادة المشروعة منها, والاستفادة من الدعاء فى تحويل الكلمات المكتوبة بالمخطط المذكور آنفًا إلى واقع ملموس هى ولا شك استفادة مشروعة؛ لأن الهدف من هذا المخطط هو تطوير الإنسان، أكرم وأحسن خلق الله.

وأى هدف أجدر من تحرير العقل البشرى من أسوأ لعنة يمكن أن تصيبه، ألا وهى

الخوف؟ وما الغاية المرجوة من مخطط بناء الثقة بالنفس إلا القضاء على الخوف واكتساب الشجاعة بدلاً منه؟

وبالاستفادة من هذا المخطط بالأسلوب المشار إليه، ألا ترى كيف يكون المرء فى موقف غريب إما يدفعه إلى اكتساب الثقة بالنفس أو الشك فى قوة الدعاء والطموح؟ ألا ترى القوة الدافعة الهائلة التى تكتسبها من خلال زيادة شحنتك الإيمانية المصاحبة للدعاء؟

لست مضطرًا لقصر مخططك على اكتساب الثقة بالنفس فقط، بل يمكنك أن تضيف إليه أى صفة أخرى تريد اكتسابها أو تنميتها، مثل السعادة، وسيجلب لك ما تأمر به, وإن أنكرت ذلك، فأنت تنكر قوة الدعاء نفسه.

إنك تمتلك الآن المفتاح العظيم الذى سيفتح الباب أمامك نحو ما تريد تحقيقه لنفسك. سم هذا المفتاح أى اسم تشاء. فكر به فى ضوء قوة علمية محضة إن أردت؛ أو انظر إليه باعتباره قوة روحانية تنتمى إلى عالم الظواهر المجهولة .. ذلك العالم الواسع الذى لم يسبر الإنسان أغواره بعد. المهم أن المحصلة النهائية فى كلتا الحالتين ستكون واحدة، النجاح.

وإذا كان الدعاء صالحاً لأى شىء، فيمكن استخدامه كوسيط يحصل الإنسان من خلاله على أعظم نعم الدنيا، السعادة. ولن تستمتع بقدر من السعادة أكبر من ذلك الذى تعيشه من خلال اكتساب الثقة بالنفس, ومن خلال طريقة بناء الثقة بالنفس تلك، فسوف يساعدك الخالق على النجاح. ألا ترى تلك الميزة الهائلة التى تعطيها لنفسك من خلال تلك الطريقة؟ ألا ترى أن فشلك سيكون مستحيلاً؟ ألا ترى أن دعاءك نفسه سيكون حليفاً لك؟

إن الإيمان هو الأساس الذى ترتكز عليه الحضارة، فما من شىء يبدو مستحيلاً عندما يبنى على الإيمان كحجر زاوية لبناء ثقتك بنفسك. استفد منه ولن ينهار بناؤك. سوف تتغلب على جميع العقبات وتقضى على كل المقاومة التى تقف فى طريق تحقيقك لرغباتك، من خلال تلك الخطة البسيطة. لا تدع الظنون تقف فى طريق استخدامك لهذه الخطة, فالشك فى أنها ستجلب لك ما ترغب فيه يعنى الشك فى الدعاء نفسه.

إن الخوف أو نقص الشجاعة لهو أسوأ لعنة حلت على الإنسان فى كل العصور. وبالتخلص من هذا الشر، سترى نفسك وقد تحولت سريعًا إلى شخص يمتلك القوة وروح

المبادرة وسترى نفسك وأنت تبرز من بين صفوف تلك الجموع الغفيرة التى نطلق عليها أتباعًا، وتتقدم إلى الصف الأمامى حيث تلك النخبة القليلة التى نطلق عليها قادة. فالمهارات القيادية لا تكتسب إلا من خلال الإيمان التام بالنفس، وأنت تعرف كيف تكتسب ذلك الإيمان.

ولا تنس أبدًا ما حييت أن تستطيع أن تكون أى شىء ترغب بعمق وبكل صدق أن تكونه. اكتشف ما ترغب فيه بشدة، وبذلك ستكون قد وضعت حجر الأساس للحصول عليه، فالرغبة القوية والمترسخة فى النفس هى بداية كل الإنجازات البشرية - إنها البذرة والجرثومة التى تنبع منها كل إنجازات بنى الإنسان.

قم بإضفاء العاطفة أو الحيوية على كيانك كله بأى رغبة محددة وواضحة المعالم، وستصبح شخصيتك من فورها مغناطيسًا يجذب إليك الغاية المرغوبة.

أما الشك فيعنى الجهل المقيت.

الدرس السابع

البيئة والعادة

ينقلنا هذا الدرس إلى المبدأ الثانى من علم النفس، والذى سنشير إليه كالتالى:

البيئة: لدى عقل الإنسان ميل فطرى لتشرب البيئة المحيطة به فتملأ عليه كل كيانه، والتسبب فى جعل الحركات الجسمانية تتناغم وتتوافق معها؛ حيث يتغذى العقل على الانطباعات الحسية التى يتشربها من البيئة التى يعيش بها الإنسان ويحاول تقليدها؛ فالعقل أشبه بالحرباء التى تغير لونها بما يتوافق مع بيئتها, وباستثناء أقوى العقول، فلن يستطيع عقل الإنسان مقاومة تشرُّب البيئة المحيطة.

العادة: العادة بنت البيئة - حيث تنشأ نتيجة فعل نفس الشىء بنفس الطريقة مراراً وتكراراً، نتيجة التفكير فى نفس المعتقدات مرة بعد أخرى - وعند تشكل إحدى العادات، فإنها تصبح أشبه بالأسمنت المصبوب فى قوالب يصعب كسرها.

> إن قوة التعليم قوة هائلة حتى إننا نستطيع تشكيل عقول وسلوكيات الصغار فى أى شكلٍ نشاء ونغذيهم بالانطباعات المتولدة من تلك العادات التى من شأنها أن تدوم معهم إلى الأبد.

- فرانسيس اتريبرى، 1663-1732

إن عقل الإنسان يجتذب المادة التى تُبنى منها الفكرة والسلوك من البيئة المحيطة، وتقوم العادة ببلورتهما إلى نسيج دائم لشخصيتنا ونختزنها بعيدًا فى عقلنا الباطن.

ويمكن تشبيه العادة بالخطوط الغائرة على أسطوانة الفونوغراف، بينما يمكن تشبيه عقل الإنسان برأس الإبرة التى تستند على تلك الخطوط، وعند تكوين أية عادة (بتكرار الفكرة أو السلوك)، فإن العقل يميل إلى إلصاق نفسه بتلك العادة واتباعها تمامًا كما تلتصق الإبرة وتتبع خطوط أسطوانة الفونوغراف.

وبالتالى، ها نحن نرى أهمية اختيار بيئتنا بأكبر قدر ممكن من الحيطة والحذر؛ لأنها الأرض التى تغذى عقولنا وتنبت منها الأفكار المختزنة بها.

ولهذا السبب تحديدًا، وفى ظل نظامنا الحالى للتعامل مع المجرمين، فإننا نخلق المزيد منهم بدلا من إصلاحهم! وعند فهم مواد البيئة والعادة بشكل أفضل، فإننا سنستطيع إصلاح وتغيير نظام العقوبات لدينا تغييرًا تامًا؛ حيث سنتوقف عن سَوْق الرجال كالماشية ووصمهم بالعار الذى لن يفتأ يذكرهم بأنهم "مجرمون"! سنضع المدانين فى بيئة نظيفة حيث يوحى لهم كل جزء من تلك البيئة بأنهم يتحولون إلى أناس مسالمين بدلاً من وضعهم فى أماكن تذكرهم على الدوام بأنهم قد انتهكوا حرمة المجتمع, وفى هذا العصر الذى يتميز بالتقدم والذكاء الإنسانى، يجب أن يكون السجن بمثابة مستشفى تُعالج فيه العقول المنحرفة والفاسدة لتعود طبيعية مرة أخرى وينبغى استبدال فكرة جديدة وأكثر تقدمًا ترى ضرورة علاج المجرمين بالفكرة القديمة القائلة بضرورة عقاب المجرمين؛ حيث إن قانون المجازاة والإيحاء والإيحاء الذاتى والمبادئ الأخرى المتناولة بهذا الكتاب من شأنها أن تلعب دورًا فى تجنب العقاب وتبنى العلاج كوسيلة لتحويل المجرمين إلى أناس عاديين كما كانوا فى الأساس.

وما نظام العقوبات الجديد، كما هو مطبق بشكل محدود فى العديد من مؤسساتنا الإصلاحية، إلا خطوة فى الاتجاه السليم. وكذلك فإن نظام إطلاق السراح المؤقت يعتبر خطوة أخرى للأمام، وها هو يقترب العصر الذى يُرسل فيه منتهكو قوانين المجتمع لا إلى زنازين مظلمة، كريهة، قذرة، ومقززة، بل يُرسلون مباشرة إلى مختبر مستشفى الأمراض العقلية حيث تتلقى عقول تعيسى الحظ هؤلاء العناية والعلاج المناسب، شأنها شأن الأجساد المريضة.

إن إصلاح نظام السجون من شأنه أن يكون أحد أعظم إصلاحات العصر الحالى! وسيكون علم النفس الوسيط الذى يجرى من خلاله هذا الإصلاح. وللحقيقة، فبعدما أصبح علم النفس إحدى المواد التى تدرس بانتظام فى المدارس العامة، فإن الميول الإجرامية التى يتشربها الطفل من بيئته سيحدث لها حالة من التوازن فى الاتجاه العكسى، من خلال مبادئ علم النفس.

ولكن لا يجب أن نحيد بعيدًا عن موضوع درسنا ـ أى العادة والبيئة ـ دعونا نتعلم المزيد عن خصائص العادة من السطور التالية التى كتبها "إدوارد إى. بيلز"، أحد رواد علم النفس على مستوى العالم.

العادة

"العادة هى قوة يدركها الإنسان متوسط الذكاء، لكنه لا ينظر إلا إلى الجانب السلبى منها. وصدق من قال إن الإنسان "ابن العادة"، وإن "العادة عبارة عن حبل؛ نفتل فيه خيطًا كل يوم، وهكذا تزداد العادة قوة حتى لا نستطيع الخلاص منها"، ولكن المقولات السابقة لا تعمل إلا على تاكيد ذلك الجانب الذى يظهر الإنسان على أنه أسير العادة، يعانى من أغلالها وقيودها. وثمة جانب آخر من المسالة. ويجب إلقاء نظرة على ذلك الجانب بهذا الفصل.

إن صح أن العادة تتحول إلى مستبدٍ قاسٍ، يحكم الإنسان ويدفعه إلى ارتكاب أفعال ضد إرادته ورغبته وميوله - وهذا هو ما يحدث فى العديد من الحالات - فإن السؤال الذى يطرح

نفسه تلقائيًا فى العقول المفكرة هو ألا يمكن تطويع تلك القوة والسيطرة عليها بما يخدم الإنسان، تمامًا كما حدث مع قوى الطبيعة الأخرى, وإذا تم الوصول إلى تلك النتيجة، فقد يستطيع الإنسان عندئذٍ السيطرة على العادة وتسخيرها للعمل لصالحه، بدلاً من أن يقع أسيراً لها وخدمتها بإخلاص، على الرغم من شكواه الدائمة. ويصرح علماء النفس المعاصرون دون مواربة بأنه يمكن السيطرة على العادة وتطويعها وتسخيرها للعمل لصالح الإنسان، بدلاً من السماح لها بالتحكم فى أفعاله وشخصيته, ولقد طبق الآلاف من الناس تلك النظرية الجديدة وحولوا قوة العادة إلى قنوات جديدة، وسخروها لإدارة ماكينة أفعالهم، بدلاً من السماح لها بالضياع هباء، أو تركها تدمر ما أنفق الإنسان وقته وجهده فى بنائه، أو تأتى على حقول العقل الخصبة.

إن العادة "رقعة عقلية" تسافر أفعالنا وسلوكياتنا فوقها لبعض الوقت، وفى كل مرة يزداد الطريق عمقًا واتساعًا، وإن كنت تعمل بحقل أو عبر غابة، فإنك تعرف كيف أنه من الطبيعى أن تختار الطريق السوى وتفضله على الطرق الأخرى التى لم يطرقها الكثيرون، وتفضله أيضًا على السير خارجه عبر الحقل أو بين أشجار وشجيرات الغابة وشق طريق جديد. وخط السلوك العقلى لا يختلف عن ذلك فى شىء؛ حيث التحرك على طول الخطوط الأقل تعقيدًا - السير على الطريق المعبَّد جيدًا.

تتكون العادة بالتكرار وتتشكل طبقًا لقانون طبيعى، نلحظه فى جميع الكائنات الحية، بل إن البعض يقولون إنه ملحوظ أيضًا فى الجمادات. وكمثال على الرأى الأخير، نجد أنه عند ثنى ورقة بشكل معين، فسوف تنثنى تلقائيًا بنفس الشكل فى المرة التالية، وكل مستخدمى ماكينات الخياطة، أو أى من الآلات الدقيقة الأخرى، يعرفون أنه ما إن "تتعطل" الماكينة أو الآلة، فسوف تميل إلى التعطل بعدئذٍ. ونفس الحال ينطبق على الآلات الموسيقية، كما أن التجاعيد تتكون فى الملابس أو القفازات طبقاً للشخص الذى يستخدمها، وتلك التجاعيد، ما إن تتكون فإنها سوف تدوم للأبد بالرغم من الكى المتكرر. وها هى الأنهار وجداول المياه تحفر مجراها عبر الأرض، وبعدئذٍ تتخذ تلك المجارى على الدوام بحكم العادة. وهكذا فإن هذا القانون ينطبق فى كل مكان.

تلك الشروحات السابقة ستساعدك على تكوين فكرة عن طبيعة العادة وستعينك على تكوين طرق عقلية جديدة - تجاعيد عقلية جديدة. وتذكر هذا دائمًا - إن أفضل طريقة (بل ويمكنني القول إنها الطريقة الوحيدة) التي يمكن التخلص بها من العادات القديمة هي تكوين عادات جديدة لتقابل وتحل محل العادات غير المرغوب بها. شق طرقًا عقلية جديدة لتسافر عليها، وسرعان ما ستضمحل معالم الطرق القديمة، وبمرور الوقت ستختفي معالمها نهائيًا نتيجة إهمالها. وفي كل مرة تسافر على طريق العادة العقلية المرغوبة، فإنك تعمق هذا الطريق وتوسعه، وتجعل السفر عليه بعدئذٍ أسهل كثيرًا، وشق الطرق بهذه الطريقة أمر في غاية الأهمية، ولن أستطيع دفعك دفعًا إلى البدء في شق الطرق العقلية المرغوبة التي تبغي السفر عليها. الممارسة، الممارسة، الممارسة - كن جيدًا في شق الطرق.

وستساعدك القواعد التالية على عملية تشكيل عادات جديدة:

1. في بداية اكتساب عادة جديدة، أضف القوة على تعبيرك عن السلوك أو المعتقد أو الخصائص، ولا تنس أن هذه هي خطواتك الأولى نحو شق الطريق العقلي الجديد، وسيكون الأمر صعبًا في البداية وبعدئذٍ سيصير أسهل كثيرا، اجعل الطريق واضحًا وعميقاً قدر الإمكان في البداية، بحيث لا تجد صعوبة في العثور عليه حينما تبغي السفر عليه في المرة التالية.

2. ركز كل انتباهك على شق الطريق الجديد، واصرف ناظريك وتفكيرك عن الطرق القديمة، خشية أن تهفو نفسك إليها. انس كل ما يتعلق بالطرق القديمة ولا تشغل نفسك إلا بالطرق الجديدة التي تشقها.

3. سافر على طريقك الذي قمت بشقه للتو لأكبر عدد ممكن من المرات، وهيئ لنفسك فرص السفر عليه، دون انتظار مجيء تلك الفرص، وكلما مشيت أكثر على الطريق الجديد، فسرعان ما سيصبح قديمًا، وواضح المعالم، ويسهل السفر عليه بشكل أيسر. حاول وضع خطط للسير عليه واستخدامه في البداية.

4. قاوم الرغبة التي تلح عليك بالسفر على الطرق الأقدم والأسهل التي كنت تستخدمها في الماضي، في كل مرة تقاوم مثل تلك الرغبة، أصبحت أكثر قوة وأصبح من الأسهل تكرار ذلك

في المرات التالية، ولكن كلما استسلمت لتلك الرغبة، أصبح من الأسهل أن تستسلم مرة أخرى، وأصبح من الأصعب أن تقاوم تلك الرغبة في المرات التالية وستجد مشقة في البداية، وسيكون هذا وقتًا عصيبًا حقًّا. أثبت قوة عزيمتك، ومثابرتك، وقوة إرادتك الآن، في هذا الوقت تحديدًا.

5. احرص على وضع خطة لاستشراف الطريق المناسب - خطط جيداً، وانظر إلى أين سيأخذك - ثم استمر دون خوف أو شك. "ضع يدك على عجلة القيادة ولا تنظر للخلف". اختر هدفك - ثم شق طريقًا عقليًا حسنًا وعميقًا وواسعًا يقودك إليه مباشرة".

ثمة علاقة وطيدة بين العادة والإيحاء الذاتي، فمن خلال العادة، يتم تأدية سلوك معين تكرارًا بنفس الطريقة، ثم لا يلبث هذا السلوك أن يتخذ شكل الديمومة، حتى إننا نؤدي السلوك في النهاية بطريقة تلقائية ودون كثير من التفكير أو التركيز؛ حيث نجد أن عازف البيانو على سبيل المثال يقوم بعزف مقطوعة مألوفة بينما عقله الواعي مشغول بموضوع آخر.

ومن خلال الإيحاء الذاتي، كما عرفنا من الدروس السابقة، فإن الفكرة أو المعتقد أو الطموح أو الرغبة المختزنة باستمرار في العقل تسترعي انتباه الجزء الأكبر من العقل الواعي، وتتسبب بالتالي في اتخاذ رد فعل عضلي مناسب من قبل الجسم بغرض تحويل الفكرة المختزنة إلى واقع ملموس.

وبالتالي، فإن الإيحاء الذاتي هو المبدأ الأول الذي نستخدمه في تشكيل عاداتنا. فنحن نكتسب العادة من خلال الإيحاء الذاتي، ويمكننا تدمير أي عادة من خلال نفس المبدأ.

وكل ما عليك فعله لاكتساب عادة جديدة أو للتخلص من أخرى قديمة أن تستغل مبدأ الإيحاء الذاتي وتثابر عليه، أما مجرد التمني دون مثابرة فلا علاقة له بالإيحاء الذاتي على الإطلاق، فلكي يتم تحويل فكرة أو رغبة إلى واقع ملموس، فيجب اختزانها في العقل الواعي بإخلاص ومثابرة حتى تتخذ شكلاً دائمًا.

والثبات والإصرار والمثابرة على تطبيق ذلك على الهدف الذي هيأت عقلك له هو ما تحتاج إليه، فبعد إيجادك للهدف الذي ترغب فيه ومعرفة كيفية التركيز عليه، ينبغي أن تتعلم عندئذٍ

كيفية المثابرة على تركيزك وهدفك وغايتك.

ولاشىء يعدل الالتزام بشىء وملازمته ملازمة دائمة، فالكثير من الرجال يتميزون بالذكاء الحاد والإبداع غير المحدود والبراعة فى الأداء، ولكنهم يفشلون فى الوصول لهدفهم بسبب عدم "التزامهم به". ينبغى على المرء أن يتحلى بالعناد الشديد ويرفض التخلى عن شىء صرف انتباهه إليه أو كانت له رغبة فيه، ولعلك تعرف قصة الصياد الذى ما إن يلمح فريسته حتى يقول: "أنت طريدتى وغذائى اليوم"، ولايفارق تلك الفريسة حتى لو اضطر إلى تتبعها لأسابيع وأتعب نفسه. إن مثل هذا الرجل يتحلى بالمثابرة التى تجعل الطرائد تشعر بشعور طريدة "ديفى كروكيت" التى صاحت بأعلى صوتها، قائلة: "لا تصوب سلاحك نحوى، فسآتيك من دونه...".

أنت تعرف المثابرة المتأصلة لدى البعض والتى نحس وكأنها قوة لا تقاوم عند مقابلتهم وندخل فى حالة من الصراع مع قوة عزيمتهم التى لا تلين، إننا كثيرًا ما نطلق على هذا "قوة إرادة"، ولكنها المثابرة، ذلك الصديق القديم - تلك الصفة التى تعنى إحكام القبض على الأشياء، تمامًا كما يمسك العامل بالإزميل ويضغط على الشىء العالق بالعجلة ولا يكف عن الضغط حتى يحصل على النتيجة المبتغاة.

وبغض النظر عن قوة الرجل، فإنه إن لم يتعلم فن تطبيق المثابرة على تلك القوة، فسيخفق فى الحصول على أفضل النتائج، ويجب على المرء تعلم ألا يكف عن محاولة تحقيق هدفه مهما كانت الظروف وبعزيمة لا تلين، مما سيمكنه من الضغط بقوة على ذلك الهدف حتى يتشكل فى النهاية بالكيفية التى يريدها. ليس اليوم فقط أو غدًا، بل كل يوم وحتى النهاية.

ولقد قال السير "توماس فويل بوكستون": "كلما طالت بى الحياة، ازددت يقينًا بأن الفارق بين الرجال، بين الضعاف والأقوياء، العظماء وخاملى الذكر، يتمثل فى الطاقة المكتسبة - قوة العزيمة التى لا تلين - بمجرد تحديد الهدف، ثم إما الموت أو الانتصار. بمقدور تلك الصفة فعل أى شىء يمكن فعله بهذه الحياة - وما من مواهب ولا ظروف ولا فرص يمكن أن تصنع من المرء رجلاً حقيقيًا من دونها".

وقد قال "دونالد جى. ميتشيل": "صدق العزيمة هو ما يجعل الإنسان بارزًا فى مجتمعه،

وليس المقصود بها العزيمة الواهنة، ولا التصميم غير المصقول والمهذب، ولا الغايات المنحرفة عن جادة الطريق - بل تلك الإرادة القوية التى لا تعرف الضعف والتى تذلل الصعاب وتقهر المخاطر، كما يطأ صبى صغير غابة موحلة فى الشتاء القارس، وهو الأمر الذى يجعل عينيه وعقله تتقد ببريق الفخر وينبض قلبه بقهر المستحيل. هذا هو ما يصنع العمالقة".

وقال "دزرائيلى": "لقد ربيت نفسى، بعد كثير من التأمل، على قناعة بأن الإنسان الذى يمتلك هدفًا يصر عليه سيحققه لا محالة، وأنه ما من شىء يمكن أن يقف فى طريق إرادة لا تتردد فى المخاطرة بالحياة نفسها فى سبيل تحقيقه".

وقال السير "جون سيمبسون": "الرغبة التى تقف وراءها حماسة متقدة وإرادة لا تعرف الوهن بوسعها فعل المستحيل، أو ما يبدو كذلك لمفتقدى الحماس والواهنين".

وأدلى "جون فوستر" بشهادته فى هذا الصدد عندما قال: "من الرائع أن نرى كوارث الحياة تنحنى للنفوس التى لا تنحنى لها، وتستسلم لتشاهد الخطة التى قد تهدد بالإحباط - كما يبدو فى البداية - عندما تظهر على الساحة النفوس الحازمة وثابتة العزم؛ كم هو من الرائع أن نرى المساحات تنجلى من حول هؤلاء الرجال وتترك له الحرية".

وقال إبراهام لينكولن واصفاً "جنرال جرانت": "إن مثابرته الباردة على تحقيق هدفه هى أهم ما يميزه؛ فليس من السهل إثارته، ولديه عزيمة لا تعرف اللين. عندما يتشبث بشىء، فما من شىء ولا أحد يمكن أن ينتزعه منه".

والآن قد تعترض قائلاً إن تلك الاقتباسات السابقة تتعلق بقوة الإرادة، وليس المثابرة؛ ولكن إن تدبرت الأمر للحظة، فستدرك أنها تتعلق بقوة الإرادة المثابرة، وأن قوة الإرادة من دون المثابرة لا يمكنها تحقيق أى من تلك الأشياء التى تريدها من أجلها. إن قوة الإرادة أشبه بالإزميل، أما المثابرة فهى الآلية التى تمسك بالإزميل فى الموضع المناسب، ضاغطة على الهدف لنحته وإبرازه إلى الوجود، وحائلة دون وقوعه أو ارتخاء القبضة حوله. لا يمكنك قراءة الاقتباسات السابقة قراءة متأنية دون الشعور أو الضغط على شفتيك وتحرك فكك، وتلك هى علامات قوة الإرادة المثابرة والتى لا تعرف الوهن.

وإن كنت تفتقد إلى المثابرة، فينبغى أن تدرب نفسك فى اتجاه اكتساب عادة ملازمة

الأشياء ملازمة تامة، فتلك الممارسة سترسخ فى عقلك عادة جديدة، وستتسبب كذلك فى نمو خلايا المخ المناسبة، وبالتالى تعطيك الصفة المطلوبة التى تبحث عن اكتسابها لتصير خاصية دائمة، ثبت عقلك على مهامك أو دراستك أو مشاغلك أو هواياتك اليومية، حتى تجد نفسك وقد اكتسبت عادة مقاومة "الانحراف عن جادة الطريق"، أو تشتت الانتباه، وهى مسألة ممارسة وتعوُّد فى المقام الأول. ضع فى ذهنك فكرة الإزميل الممسوك بإحكام والضاغط على الشىء المراد تشكيله، كما هو موضح بهذا الدرس - فهذا من شأنه أن يساعدك كثيرًا. واقرأ تلك الجزئية مرة بعد أخرى، كل يوم أو نحو ذلك، حتى يستوعب عقلك الفكرة ويجعلها من صفاته، وبذلك ستجد فى نفسك الرغبة فى المثابرة وسيأتى الباقى تلقائيًّا، كما تأتى الفاكهة بعد إزهار الأشجار.

إن المثابرة أشبه بـ "تساقط المياه الذى يذيب أصلب الصخور فى النهاية"، وعندما يُكتب الفصل الأخير من حياتك العملية، ستجد أن مثابرتك، أو عدمها، لقد لعبت دورًا رئيسيًّا فى نجاحك أو إخفاقك.

وفى مئات الآلاف من الحالات قد تتساوى مواهب الرجال، بحيث لا يكون هناك فرق ملحوظ فى قدرتهم على تحقيق غاية منشودة. قد يكون لأحدهم نفس المؤهلات التى لدى الآخر. فهما يخرجان إلى الحياة بنفس الحظوظ للفوز بالغاية التى يريدونها، ولكن أحدهما ينجح والآخر يفشل! وبالتحليل الدقيق يتضح لنا أن الشخص الذى حقق النجاح قد حققه بفضل المثابرة، بينما فشل الآخر؛ لأنه كان يفتقر إلى المثابرة!

ثمة مثلث تتألف أضلاعه من المثابرة والإيحاء الذاتى والعادة؛ ذلك المثلث الذى لا يسع المرء تجاهل معناه، وتعتبر المثابرة بمثابة حبل متين يربط الإيحاء الذاتى والعادة معًا حتى يتحدا معًا ويصبحا حقيقة دائمة.

لقد كانت الخطة الإستراتيجية للدعاية الألمانية تتمثل فى تحطيم الروح المعنوية لهؤلاء الذين تستهدفهم والتى تكون موجهة ضدهم. بعبارة أخرى، لقد كانوا يحطمون قدرة أعدائهم على المثابرة! وها هو البروسى الذى أرسلوه لتحطيم مؤلف هذه الدروس وجعل عمله التعليمى والتثقيفى غير ذى أهمية قد استفاد إلى حد كبير من هذا المبدأ الذى يعنى

بتحطيم قدرة مؤلفكم على المثابرة بتحطيم روحه المعنوية. لقد خطط هذا العميل المدرب للقيصر فى صمت وبعناية لقلب أصدقاء المؤلف وشركائه فى العمل عليه. فقد كان على علم بضرورة تحطيم القدرة على المثابرة! وسحق الروح المعنوية وتحطيم القدرة على المثابرة لهؤلاء الذين يقفون فى طريقه يعتبران من أهم العوامل فى خطط الدعاية الألمانية. وتحطيم "الروح" المعنوية ـ بعبارة أخرى، المثابرة ـ لأى جيش يعتبر أمرًا ذا أهمية إستراتيجية وقيمة كبرى.

حطم الروح المعنوية لأى جيش وستهزمه بسهولة! ونفس القاعدة تنطبق على مجموعة أصغر من الأفراد، أو حتى على فرد واحد.

ولا يمكننا اكتساب القدرة على المثابرة إلا من خلال الثقة المطلقة بالنفس! ولهذا السبب فقد ركزت بشدة على أهمية الدرس الذى كان يناقش مسألة الثقة بالنفس، ولهذا أيضًا أوصيتك بقراءته باعتباره أهم دروس علم النفس التطبيقى! ثمة فكرة محورية يدور حولها هذا الدرس، والتى توضح لك كيفية الاستفادة من الإمكانات التى لديك، وكيفية دعمها بقوة الإيمان اللامحدودة.

عد إلى ذلك الدرس وتأمله جيدًا!

حيث ستجد وراء تلك السطور البسيطة سر الإنجاز، ومفتاح قوة الإرادة التى لا تقهر، ابتعد عن كل تلك القواعد المحفوظة وتخلص من تلك التفاصيل الصغيرة، وستجد فى ذلك الدرس "ذلك الشىء الدقيق"، الذى يضفى الحيوية على عقلك ويرسل ذلك الشعاع المضىء عبر جسدك كله بحيث يجعلك تسارع إلى ارتداء قبعتك والخروج لفعل شىء ما!

إن أعظم خدمة يمكن أن يؤديها إليك أى معلم هى أن يحثك على إيقاظ ذلك العبقرى النائم بعقلك ويتملقك، إن لديك الشعور بضرورة إنجاز مهمة جديرة ببذل الجهد! لن تستفيد شيئًا من ذلك التعليم المدرسى الذى يعتمد على حشو المعلومات بذهنك، وإنما تستفيد من ذلك التعليم الذى يثير فيك الدافع إلى التعلم وتطبيق ما تعلمته!

إن مثابرتك ستؤدى فى النهاية إلى إثارة ذلك الشىء غير القابل للوصف، أيًا كان، وما إن يتم إثارته ستحطم كل العقبات التى تقف بطريقك وستطير بكل سلاسة نحو إنجاز غايتك

المنشودة على أجنحة تلك القوة المكتشفة حديثًا والتى لطالما كانت بداخلك، لكنك لم تكن تعرفها!

وما إن تكتشف تلك القوة التى لا تقهر والتى ترقد بداخل عقلك فى تلك اللحظة؛ فلن يستطيع أحد على وجه الأرض أن يفرض عليك سيطرته أو يعاملك كما لو كنت دمية، ستكتشف عندئذٍ قوتك العقلية الهائلة، تمامًا كما يكتشف الحصان قوته البدنية الهائلة ما إن يعدو مبتعدًا، ومن ذلك الحين فصاعدًا سترفض فرض السيطرة عليك وتوجيهك من قبل شخص آخر على وجه الأرض، كائنًا من كان!

وإن كنت تتبع الخطة المرسومة فى الفكرة التى بنيت حولها تلك الصحيفة، فسوف تجد يقينًا تلك القوة، وستعود عندئذٍ إلى نفسك، وستكتشف المبدأ الحقيقى الذى ارتقى من خلاله الجنس البشرى، عبر العصور والأزمنة المختلفة، تدريجيًا ليتفوق على كل الكائنات الحية الأخرى على الأرض.

وتبدو لى تلك نقطة مناسبة لأذكى لك كتابًا آخر وأنصحك بإضافته إلى مكتبتك ـ كتابًا سينير عملك بما يعطيه لك من معلومات حول تطور الجنس البشرى، ويجيء هذا الكتاب تحت عنوان The Ascent of Man لمؤلفه "هنرى دروموندى".

استعر هذا الكتاب من مكتبتك المحلية أو اشتره، وهذا أفضل. إن قراءة واستيعاب هذا الكتاب يعنى الحصول على قسط من التعليم الحر حول موضوع علم النفس، والفصل الواقع تحت عنوان "فجر العقل" أو The Dawn of Mind يساوى ثمن الكتاب عدة مرات. إننا نوصى بقراءة هذا الكتاب وغيره من الكتب التى سنذكرها لاحقًا؛ لأنها وثيقة الصلة بموضوع البيئة، الذى سنعود إليه الآن.

البيئة

كما قلنا سابقًا، إننا نتشرب الانطباعات الحسية من البيئة المحيطة بنا، وتشمل البيئة مجالاً واسعًا جدًّا بالمفهوم الذى نستخدمه هنا، إنها تشمل الكتب التى نقرؤها، الناس الذين نرتبط بهم، المجتمع الذى نعيش به، طبيعة العمل الذى نشتغل به، البلد الذى نقيم به،

الملابس التى نرتديها، الأغانى التى نسمعها، والأفكار التى نعتنقها!

إن الهدف من مناقشتنا لموضوع البيئة هو توضيح علاقتها المباشرة بالشخصية التى تتكون لدينا، وإظهار أهمية خلق بيئة نستطيع من خلالها تحقيق "الهدف الرئيسى" الذى نذرنا أنفسنا له!

يتغذى العقل على ما نمده به من خلال بيئتنا؛ لذا دعنا ننتق بيئتنا التى من شأنها أن تمد العقل بالمادة المناسبة التى تحمل عقلنا على تحقيق "هدفنا الرئيسى".

وإذا لم تكن بيئتك على النحو الذى تريده، فلتغيرها! والخطوة الأولى التى يجب اتخاذها هى أن ترسم فى عقلك صورة دقيقة للبيئة التى ترى أنك تستطيع العمل فيها على أفضل نحو ممكن، وتستمد منها تلك المشاعر الانفعالية والصفات التى من شأنها أن تحثك على العمل نحو تحقيق هدفك.

والخطوة الأولى التى يجب أن تتخذها فى كل إنجاز هى رسم إطار أو صورة دقيقة لما تريد بناءه على أرض الواقع، وهذا شىء لا يسعك نسيانه! وتلك الحقيقة العظيمة تنطبق على خلق بيئة مرغوبة تمامًا كما تنطبق على كل شىء تريد خلقه وبناءه.

وهؤلاء الأشخاص الذين تتعامل معهم بشكل يومى لهم أبلغ الأثر على بيئتك ويمثلون أهم جزء فيها ويعتبرون سببًا رئيسيًا فى تقدمك أو تخلفك، وستستفيد كثيرًا إن ارتبطت بهؤلاء الذين يتعاطفون مع هدفك ومُثلك، والذين يتحلون بعقلية تلهمك الحماس والعزيمة والطموح على سبيل المثال، إذا كانت قائمة معارفك تضم شخصًا لا يرى إلا الجانب السلبى من الحياة - شخصًا دائم الشكوى والتذمر - فلتمح ذلك الشخص من قائمتك بأسرع ما يمكن.

إن كل كلمة تُنطق على مسمع منك، كل شىء يقع على مرأى منك، وكل انطباع حسى تتلقاه بأى أسلوب آخر يؤثر على تفكيرك، لا شك فى ذلك كما هو لا شك فى أن الشمس تشرق من الشرق وتغرب من الغرب ومع التسليم بحقيقة هذا الأمر، أفلا ترى مدى أهمية التحكم، قدر الإمكان، فى الانطباعات الحسية التى تصل إلى عقلك؟ ألا ترى أيضًا مدى أهمية التحكم، قدر الإمكان، فى البيئة التى تعيش بها؟ ألا ترى أهمية قراءة الكتب التى تتعامل مع الموضوعات ذات التأثير المباشر على "هدفك الرئيسى"؟ ألا ترى أهمية التحدث

مع هؤلاء الذين يشعرون بالتعاطف نحوك ونحو أهدافك ـ هؤلاء الذين يشجعونك ويحفزونك على بذل مزيد من الجهد؟

من خلال مبدأ الإيحاء، فإن كل كلمة تُقال على مسمع منك وكل حدث يقع على مرأى منك يؤثر على أفعالك، فأنت تتشرب وتستوعب وتستقى أفكار ومعتقدات وسلوكيات هؤلاء الذين تتعامل معهم وترتبط بهم، سواء تم ذلك بوعى أو دون وعى منك والارتباط الدائم والمستمر بالعقول الشريرة سيطبع عقلك فى النهاية على التفكير بنفس الشكل الذى تفكر به تلك العقلية الشريرة. ولعل هذا هو السبب الرئيسى الذى يدفعنا إلى ضرورة تجنب صحبة "السوء". إن حقيقة أن الارتباط بأشخاص سيئى السمعة سوف يسوء سمعتك فى عيون الآخرين، هى فى حد ذاتها حقيقة أنك دائمًا ما تتشرب أفكار المحيطين بك وتتوحد معهم وتجعلهم جزءًا منك!

إننا نعيش فيما نطلق عليه بيئة القرن العشرين، وقد أجمع العلماء البارزون فى العالم على أن الطبيعة كانت تعيش لملايين السنين حالة مخاض لولادة بيئتنا الحضارية الحالية والتى تنجلى فى حالة التطور الفكرى والمادى التى وصل إليها الإنسان.

ولكى نرى التأثير القوى للبيئة، فما علينا إلا التوقف والتفكير فيما ستفعله البيئة، فى عدد محدود من السنين ستفعل ما فعلته الطبيعة فى آلاف السنين. فالطفل الهمجى الذى يُربى على يدى أبوين همجيين يظل همجيًا؛ ولكن نفس الطفل، إذا ما رُبى فى أسرة متحضرة ومهذبة، فسوف يتخلص من ميوله الهمجية، ولا يتبقى لديه سوى القليل من الطبائع والغرائز الهمجية، متشربًا بيئته الحضارية فى جيل واحد.

ومن جانب آخر، فإن سلوك الإنسان ينحط بنفس السرعة التى يرتقى بها، بفعل التأثير البيئى، ففى الحروب، على سبيل المثال، يصبح الإنسان المتحضر الذى يرتعد من فكرة قتل إنسان، فى الظروف العادية متحمساً للقتل، بل إنه يفرح به فى الحقيقة. ولا يحتاج الأمر إلا إلى بضعة أشهر من الإعداد والتهيئة فى "بيئة الحرب" لينحط سلوكه ويعود إلى ما وجدنا عليه المهاجرين الأوائل بعد اكتشاف أمريكا الشمالية، والذين كانوا متعطشين ومحبين للقتل.

إن الملابس التى ترتديها تؤثر عليك؛ وهى بذلك تشكل جزءاً من بيئتك، فالملابس القذرة أو

الرثة تصيبك بالاكتئاب وتقلل من ثقتك بنفسك، أما الملابس النظيفة والمحتشمة والمهذبة فتبث فيك شعوراً بالشجاعة التى تدفعك إلى إسراع الخطى وأنت تسير، ولسنا بحاجة إلى إخبارك بالفارق فى شعورك وأنت بملابس العمل وذلك الشعور وأنت بملابس العطلة الأسبوعية؛ لأنك قد لاحظت هذا الاختلاف عدة مرات، ففى الأولى منهما تود لو تنشق الأرض وتبتلعك حتى لا يراك هؤلاء الذين يرتدون ملابس أفضل منك، أما فى الثانية فإنك تقابل الآخرين وأنتم واقفون على قدم المساواة، بشجاعة وثقة بالنفس، ومن ثم، فإن الآخرين لا يحكمون علينا فقط من خلال ملابسنا فى اللقاء الأول، ولكننا نحن أيضاً نحكم على أنفسنا إلى حدٍ كبير من خلال ملابسنا، وكدليل على هذا، لاحظ الشعور بعدم الارتياح والاكتئاب الذى ينتابنا إذا اتسخت ملابسنا الداخلية، حتى إن كانت ملابس الخروج نظيفة وأنيقة، ولا يمكن لأحد رؤية ملابسنا الداخلية.

وتقضى المرأة وقتًا فى العناية بأمر الملابس الداخلية أطول مما تقضيه فى العناية بأمر ملابس الخروج، وعلى الرغم من أنه ما من أحد سواها يراها، فإنها تقضى أياماً بل وأسابيع من العمل المضنى فى تطريزها وتزيينها، ويبدو أن لهذا الأمر علاقة وطيدة بموضوعنا عندما نتوقف لنفكر أن المرأة أكثر تفاخرًا من الرجل، إن لم تكن أكثر منه شجاعة عقليًا فى الحقيقة. فتلك الهدب والزخارف الإضافية واللمسات الفنية التى تضيفها المرأة على ملابسها تلعب دورها - وهو دور مهم جدًا ها هنا - فى تفسير سير المرأة بخطوات رشيقة، وجميلة، ورقة حركتها.

وعلى الرغم من أننا نتحدث عن موضوع الملابس، فإننى أريد أن أحكى تجربة مرت بى والتى ذكرتنى بالدور العظيم الذى تلعبه الملابس فى تحلى المرء بالشجاعة العقلية من عدمها، لقد دعيت ذات مرة إلى معمل مدرس تربية بدنية شهير جدًا. وبينما أنا هناك، أقنعنى بخلع ملابسى وتلقى تدليك بسيط مجاناً. وبعد انتهاء جلسة التدليك، اصطحبنى الخادم إلى لقائه بمكتبه الأنيق وأنا لا أرتدى شيئاً سوى بنطالى الداخلى الذى تلقيت جلسة التدليك وأنا أرتديه، وعلى الجانب المقابل من مكتب كبير مصنوع من خشب الماهوجنى جلس صديقى، معلم التربية البدنية، مرتديًا حلة أنيقة. وكان التضاد بين حالى وحاله كبيرًا

جدًّا وملحوظًا للغاية حتى إنه أصابنى بالحرج، لقد راودنى شعور كذلك الذى يراود رجلاً يعانى من قصر النظر أخطأ وخرج من حجرته ودخل حجرة تكتظ بالناس معتقدًا أنه ذاهب إلى خزانة الملابس.

لم تكن مصادفة أن أُدعى إلى مقابلة هذا المعلم وأنا أرتدى تلك الملابس الرثة! فقد كان متمرسًا فى علم النفس، وكان يعرف جيدًا تأثيرها على مشترٍ مرتقب لبرنامج اللياقة البدنية الذى يقدمه وأنا فى هذه الحال التى يرثى لها. بعبارة أخرى، لقد تم استدراجى إلى هذه المقابلة بشكل "مسرحى"، أما الرجل الجالس قبالتى على المكتب بملابسه الأنيقة فقد لعب دور البطولة فى تلك المسرحية.

وفى ظل هذه الأجواء التمس منى معلم التربية البدنية شراء برنامجه، وهو ما كان، وبعد ارتدائى لملابسى العادية وعودتى إلى بيئتى الطبيعية وتحليل الزيارة، تبين لى أن قبولى لتلك الصفقة كان أمراً فى غاية السهولة فى ظل الأجواء التى أعدها لى الرجل ببراعة يحسد عليها.

إن الملابس اللائقة تؤثر علينا من وجهين: الأول، أنها تمنحنا قدراً أكبر من الشجاعة والثقة بالنفس، وهو سبب كافٍ لجعلنا نرتدى ملابس لائقة، حتى مع استبعاد ضرورة أخرى ذات أهمية أقل. أما الوجه الثانى، فهو أن الملابس تعطى الآخرين انطباعًا عنا، فالانطباع الحسى الأول الذى يصل إلى عقول هؤلاء الذين نقابلهم يصل إليهم من خلال حاسة البصر حينما يتطلعون إلينا ويكونون فكرة عقلية عن ملبسنا. وهكذا، فإن الآخرين غالباً ما يكوِّنون رأياً فينا، سواء بالإيجاب أو السلب أو اللامبالاة، قبل أن ننطق بكلمة واحدة، بناءً على الانطباع الذى تخلقه ملابسنا وأسلوب لبسنا لها فى عقولهم.

وبالتالى، فإن ما ننفقه من مال فى شراء ملابس جيدة لا يعد شيئًا من قبيل الترف وإنما يعتبر بمثابة استثمار ناجح سيعود علينا بأفضل ربح، فلا يمكننا ببساطة تحمل تكلفة إهمال مظهرنا الشخصى، سواء من ناحية التأثير الذى سيخلقه علينا نحن أو على هؤلاء الذين نختلط بهم اجتماعيًّا أو تجاريًّا أو مهنيًّا. إن الملابس الجيدة ليست من قبيل التبذير - بل هى ضرورة! وتلك الآراء تقوم على مبادئ وأسس علمية سليمة. فأهم جزء من بيئتنا

المادية هو ذلك الذى نخلقه بالملابس التى نرتديها؛ لأن هذا الجزء من بيئتنا يؤثر علينا نحن شخصيًا وعلى المحيطين بنا.

وبعد ملابسنا، فإن ثانى أهم العوامل المحيطة بنا والتى تشكل بيئتنا يتمثل فى المكتب أو المحل الذى نعمل به، فقد أثبتت التجارب أن العمال أو الموظفين يتأثرون إلى حدٍ كبير بالتناغم، أو انعدام التناغم، الذى يحيط بهم أثناء ساعات العمل. فالمكتب أو المحل الذى يفتقد إلى النظام وتعمه الفوضى والقذارة، يصيب الموظف أو العامل بالإحباط ويقلل من حماسته وإقباله على العمل، بينما تؤدى البيئة المنظمة والتى يسودها النظافة والتناغم إلى خلق تأثير عكسى.

إن أرباب العمل الذين تفهموا فى السنوات الأخيرة كيفية توظيف مبادئ علم النفس لزيادة كفاءة موظفيهم قد عرفوا مميزات تهيئة بيئة عمل نظيفة ومريحة ومتناغمة.

ونجد أن ملاعب الكرة والتنس وغرف الاستراحة المجهزة جيدًا والمكتبات وغرف القراءة المزودة بالصور واللوحات التى تخلق حالة من الصفاء الذهنى للموظفين من بين الأشياء التى يعدها أرباب العمل الأكثر تقدمًا، باعتبارها وسيلة لزيادة حماس وكفاءة موظفيهم.

وهذا مدير مغسلة متحضر بشيكاغو قد تفوق على منافسيه تمامًا، وبخاصة فى الأوقات التى كان من الصعب الحصول على مساعدة فيها، بفضل وضعه لجهاز بيانو كهربائى فى غرفة العمل وتوظيفه لفتاة أنيقة تظل تعزف على البيانو أثناء ساعات العمل. لقد كانت غرفة الكى تطل على الشارع، وكان المظهر الأنيق للسيدات اللاتى يعملن بها وهن يرتدين زيًا أبيض - مكون من مريلة وقبعة - إضافة إلى وجوههن المتهللة والمشرقة أفضل إعلان يمكن أن يقدمه عن مغسلته، فضلاً عن العمل الإضافى الذى تؤديه كل امرأة منهن فى ظل هذه الأجواء المتناغمة.

وإذا عكسنا هذا المشهد ونظرنا إلى مغسلة عادية، حيث ترتدى العاملات ملابس رثة وغرفة العمل تفتقد إلى النظام وتبدو كما لو كانت محلاً لجمع الثمار، فسندرك ميزة النظام الأكثر تحضرًا، تلك الميزة التى تأخذ فى اعتبارها مضاعفة الأرباح لرب العمل وتوفير قدرٍ أكبر من الراحة للموظف.

ولن يمر وقت طويل حتى تتبين أهمية تشغيل نوع من الموسيقى فى كل محل يشتغل فيه الرجال والنساء بأعمال يدوية، فالموسيقى تخلق حالة من التناغم والحماس، الضروريين إن أردنا أن يعمل المرء بكامل طاقته ويخرج كل إمكانياته. ولن يستطيع الإنسان أن يؤدى بكفاءة عالية إن لم يحب عمله وبيئته - الجو المحيط به فى العمل. وبالاختيار المناسب للموسيقى، يمكن زيادة إنتاج العامل بنسبة خمسين بالمائة، دون إجهاده على الإطلاق.

وفى أوقات الحروب، حينما ينخرط معظم العمال الأمريكيين فى صناعة معدات الحرب المختلفة، تأمل الإلهام، أو مقدار الجهد الذى يبذله المرء، أو الخطوات الكبرى التى يخطوها إذا ظل يستمع لأغنية Over There أو أغنية أخرى تلهب المشاعر الوطنية، مثل أغنية Dixie أو Yankee Doodle! ففى ظل هذه الأجواء، يستطيع المرء مضاعفة إنتاجه فى عدة خطوط من العمل ودون إحساسه بالإجهاد فى الليل!

وإن كنت تشك فى أن الموسيقى تجعل الإنسان يتناسى الوقت والجهد، فما عليك إلا دراسة حالة هؤلاء الذين يرقصون أو يتزلجون على الجليد على نغمة موسيقى مثيرة، فبوسع المرء أن يرقص أو يتزلج حتى الثانية عشرة مساءً، بعد أدائه لعمل مضن بالنهار فى محل أو مكتب، ولا يزال يشعر بالانتعاش والاستعداد للعمل باليوم التالى، إذا وجد موسيقى جيدة.

إننا نتساءل أحياناً عن السبب وراء عدم تعلم أرباب العمل للدرس من الراقصين والمتزلجين على الجليد والاستفادة من نفس المبدأ، لحث العمال على بذل مزيد من الجهد فى المكاتب ومحلات العمل، ذلك المبدأ الذى يحث الراقصين والمتزلجين على الجليد على بذل جهد بدنى عنيف دون أدنى شعور بالإجهاد!

ولم يتباطأ "خبراء العمل" الأكفاء فى استيعاب أهمية الاستفادة من هذا المبدأ فى وضع خطط لأجواء العمل بالمحلات والمكاتب، ولكى تتم زيادة الكفاءة البشرية، فيجب أن تبدأ فى عقل الإنسان نفسه! حيث يقدم المرء أفضل النتائج لأنه يرغب فى ذلك! والآن فإن المشكلة تتمثل فى إيجاد طرق وسبل وأدوات ومعدات وبيئة ومحيط ومناخ وظروف عمل يمكن من خلالها دفع الإنسان إلى الرغبة فى بذل المزيد من الجهد فى العمل وبشكل أفضل!

إن البيئة هى أهم شىء يجب أن يكون "خبراء العمل" الأكفاء حقًّا على دراية به. فلا يمكن

لإنسان أن يكون خبير عمل كفئًا دون أن يكون ملمًا بمبادئ علم النفس أيضًا.

وأنا مقتنع تمام الاقتناع، بعد معاودة التفكير فى تجربتى الشخصية كصبى يعمل بالمزرعة، بأننى لو استمررت فى هذا المجال واضطررت إلى الاستعانة بصبية كى يساعدونى على إنجاز العمل، لأنشأت ملعبًا للبيسبول والألعاب الأخرى التى يحبها الصغار قرب مزرعتى، وكلما أنهينا مهمة محددة أو أنجزنا عملاً كنا نخطط لإنجازه، قمنا بالتفريج عن أنفسنا بممارسة بعض الألعاب فى "مفاعل الحماس"!

وبهذا الدافع المنتظر، سيقبل الصبية (وكلنا صبية كبار) على إنجاز المزيد من العمل والإحساس بقدر أقل من الإجهاد الذى كان ليحس به من دونه، فتلك المقولة القديمة "العمل طوال الوقت يصيب المرء بالكلالة" ليست مجرد مقولة عادية وإنما هى حقيقة علمية ثابتة ومقررة بالبراهين والأدلة!

فى بقعة ما وفى وقت ما سيقرأ رئيس عمال أو مشرف أو مدير، أو ربما عامل عادى، هذا الدرس ويرى أهمية عملية لإمداد مرءوسيه ببيئة عمل متناغمة وممتعة، ولن يقتصر على رؤية الأهمية العملية للفكرة، بل سيضعها فى حيز التنفيذ أيضًا لترفعه إلى مستوى قيادى بارز!

وقد تكون أنت ذلك الرجل!

وإذا صدقت العزم فى تطبيق الاقتراحات الواردة بدرس الثقة بالنفس، فستسير ولا شك فى اتجاه الريادة والقيادة، ولا تحتاج الآن سوى فكرة كبيرة تكمل بها الرحلة. وقد تجد تلك الفكرة فى هذه الصفحات!

إن فكرة واحدة كبيرة هى كل ما يحتاجه أو يستطيع المرء الاستفادة منه حقًا فى هذه الحياة؛ فمعظمنا يعتصم بالكثير من الأفكار الصغيرة، ولكن القليلين منا يعتصمون ولو بفكرة واحدة كبيرة حقًا! وعندما تجد فكرتك الكبيرة، فغالباً ما ستجدها فى شىء يقدم خدمة ومساعدة بناءة لمن حولك! قد تتمثل تلك الفكرة فى تخفيض التكلفة التى يتحملها مستهلكو سلعة حيوية؛ أو قد تتمثل تلك الفكرة فى مساعدة الرجال والنساء على اكتشاف القوة الرائعة للعقل البشرى وكيفية الاستفادة منه؛ أو قد تتمثل تلك الفكرة فى مساعدة الرجال والنساء على أن يكونوا أكثر فرحًا وسعادة فى عملهم وذلك بوضع خطة لتحسين

البيئة التى يعملون بها. وإذا لم تكن فكرتك تبشر بتحقيق واحدة من هذه النتائج، فثق أنها ليست فكرة كبيرة بحال من الأحوال.

تسود روح القلق بين العمال فى عالم التجارة والصناعة، ولعل أضخم مشكلة فى العالم أجمع تواجه الجنس البشرى هى مسألة تفشى القلق بين العمال. ونجد أن قادة العمال والفكر المالى على دراية بتفشى الشعور بالسخط بين العمال، وهم يعلمون تمام العلم أنه يجب التشاور لإيجاد حلول منطقية وفورية لتلك المشكلة.

ويالها من فرصة يوفرها ذلك الوضع لمن يريد إيجاد فكرته الكبيرة! فها هى الشهرة والثروة يناديان من يستطيع حل أى جانب من تلك المشكلة الخطيرة التى تسبب فيها الشعور بالسخط بين العمال، وعندما تُحل هذه المشكلة، سواء جزئيًا أو كليًا، فإن مسألة توفير بيئة متجانسة يعمل بها الناس ستلعب دورًا مهمًا بالقطع.

فى هذا الموضوع المتعلق بتفشى القلق بين العمال، قد تجد فكرتك الكبيرة. وأى سبب يستحق أن تهب له حياتك أجدر من المساعدة فى تحسين بيئة هؤلاء الذين يكسبون قوتهم من عمل أيديهم؟ وياله من شعور رائع بالرضا عن النفس، ذلك الذى يعترى هؤلاء الذين يجدون أفكارهم فى حقل نعمل فيه جميعًا جاهدين لإسعاد الآخرين بينما هم يتسكعون فى جنبات الحياة!

قد لا تثمر جهودك المبذولة فى هذا الحقل عن كسب الكثير من المال، ولكنها ستثمر قطعًا عن تمتع العمال ببيئة عقلية صافية ومتجانسة لطالما عايشها هؤلاء الذين يهبون حياتهم للارتقاء بالإنسان وتنويره. وبالمناسبة، فإن هذه الجزئية تصل بنا إلى النقطة المناسبة لمناقشة المرحلة الأخيرة من موضوع البيئة.

كنا قد ناقشنا حتى هذه النقطة الجانب المادى المحض للبيئة، كالملابس التى نرتديها، والأدوات التى نعمل بها، والناس الذين نرتبط بهم، وما إلى ذلك. وإذا قارنا بين الجانب المادى والعقلى للبيئة فسنجد أن الجانب العقلى ذو أهمية أكبر. وتتمثل بيئتنا العقلية فى حالة عقولنا، وفى آخر تحليل ذكرنا أن البيئة المادية ما هى إلا المادة التى نخلق منها بيئتنا العقلية. والحالة الدقيقة للعقل فى لحظة معينة هى نتاج الانطباعات الحسية التى وصلت

إلى العقل من البيئة المادية، فى لحظة بعينها، وتشكل بيئتنا العقلية.

نستطيع أن نسمو بأنفسنا فوق مستوى بيئة مادية سلبية من خلال خلق بيئة إيجابية فى خيالنا، أو بالتوقف كلية عن التفكير فيها، بيد أن الهروب من بيئة عقلية سلبية أمر غير ممكن - بل يجب إعادة بنائها من جديد. فمن خلال بيئتنا العقلية نخلق دوافع الأفعال الجسمانية؛ وبالتالى، إذا كانت أنشطتنا العضلية والجسمانية موجهة بحكمة، فلابد أن تصدر من بيئة عقلية سليمة. ومن هذا المنطلق، فإننا نزعم بأن المقارنة بين البيئتين العقلية والمادية محسومة لصالح الأولى منهما؛ لأنها أهم بكثير.

الخلاصة

لقد تعرفنا فى هذا الدرس على الدور الذى تلعبه البيئة والعادة فى نجاح أو فشل الإنسان. لقد عرفنا أن هناك جانبين للبيئة، أحدهما متعلق بالبيئة العقلية والآخر متعلق بالبيئة المادية، وأن الجانب العقلى ينشأ نتيجة الجانب المادى. وقد عرفنا بالتالى أهمية التحكم قدر الإمكان فى البيئة المادية؛ لأنها المادة الخام التى تُبنى منها البيئة العقلية.

لقد تعلمنا كيف نكتسب العادة وكيف نتخلص منها، من خلال المثابرة والإيحاء الذاتى، لقد تعلمنا أن الإيحاء الذاتى والتركيز يلعبان دورًا مهمًا فى تشكيل أية عادة.

لقد عرفنا أن العقل البشرى يميل إلى تشرب البيئة المحيطة به وتشكيل الأفعال العضلية والجسمانية على غرار دوافعه، وعرفنا بالتالى أن البيئة هى المادة الخام التى تتشكل منها أفكارنا وشخصياتنا. لقد تعلمنا أن البيئة التى نعيش بها من القوة بمكان، حتى إن العقل السليم قد يتشرب ميولاً إجرامية نتيجة تأثره برفقة غير طيبة ذات تفكير إجرامى، ومن خلال نظام العقوبات غير السليم، إلخ.

لقد تعلمنا أن الملابس التى نرتديها تشكل جزءًا مهمًا من بيئتنا المادية، وأنها تؤثر علينا كما تؤثر على هؤلاء الذين تجمعنا بهم علاقة من نوع ما، سواء بالسلب أو الإيجاب.

لقد تعرفنا على أهمية تهيئة بيئة مادية مبهجة ومتجانسة، وعرفنا زيادة الكفاءة التى قد تنشأ نتيجة لذلك.

الطريق السهل

جي. إس. دبليو

ما أكثر من ينشدون السعادة،

تلك التي يعيرنا إياها الحب والصداقة،

ينسون كيف يتمتعون بالود،

بينما يبحثون عن صديق،

ما أكثر من ينشدون المناصب،

والاضطلاع بأسمى المهام،

يبذلون كل جهد لحكم أعداد كبيرة،

بينما لا يخلصون لجمع صغير،

ما أكثر من ينظرون إلى شواهق الجبال

تلك الجبال السامقة،

بينما يرفضون التسلق المضنى

الذى يصل بهم إلى الأعالى.

ما أكثر من يختارون الظروف الخاطئة،

ثم تلهج ألسنتهم بالشكوى عندئذٍ،

لأن قوانين الحياة لا يعتريها التغيير

ولا بد أن يسود الحق والعدل.

ولأن الحياة علمتنا أن الجميع قد يسعون نحو الجبل

ولكن الجبل لن يأتى لأحد.

إن الطبيعة تنادى كل عقل مخلص ومتسائل، قائلة: "أخبرنى بما تريد، وسألبيه لك". ولكن الأغلبية لا يعرفون ما يريدون، ولا هم يريدون نفس الشىء مرتين متتاليتين، وهذا هو السبب فى أن معظم الأحلام لا تتحقق، تبن "هدفًا رئيسيًّا" فى الحياة.

الدرس الثامن

كيف تتذكر؟

إن المبادئ التى يمكن من خلالها خلق ذاكرة دقيقة ومنظمة تؤلف واحداً من الموضوعات الرئيسية بعلم النفس.

وأى "هبة" أروع من ذاكرة مثالية - القدرة على تذكر أسماء ووجوه الناس الذين نقابلهم، وكذلك الانطباعات الحسية التى وصلت عقلنا الباطن من خلال ما نسميه "التجربة".

ولسنا بحاجة إلى إقناعك بأن الذاكرة القوية تعتبر ثروة فى حد ذاتها؛ لأنك تعرف هذا بالفعل. لذا دعنا نتجاوز هذا الأمر ونناقش المبادئ الرئيسية الثلاثة للذاكرة، والتى يمكن تلخيصها كالتالى:

1. **الاحتفاظ** - تلقى الانطباع الحسى من خلال واحد أو أكثر من الحواس الخمس وتسجيل تلك الانطباعات فى العقل الباطن. ويمكن تشبيه تلك العملية بتسجيل صورة على العدسة الحساسة للكاميرا.

2. **الاستدعاء** - إحياء تلك الانطباعات الحسية مرة أخرى، بعد أن تم تسجيلها فى العقل الباطن، وجلبها إلى العقل الواعى. ويمكن مقارنة تلك العملية بعملية فحص مجموعة من البطاقات المفهرسة وإخراج البطاقة التى تم تسجيل البيانات عليها مسبقاً.

3. **التمييز** - القدرة على تمييز الانطباع الحسى عند جلبه إلى العقل الواعى، والتعرف عليه باعتباره نسخة من الانطباع الحسى الأصلى. وهذا يمكننا من التفرقة بين "الذاكرة" و"الخيال".

كيفية الاستفادة الفعالة من هذه المبادئ الثلاثة

أولاً: اجعل الانطباع الأول قوياً بالتركيز على أدق التفاصيل. وكما يحرص المصور على إعطاء "اللقطة" فترة كافية ليتم تسجيلها على العدسة الحساسة للكاميرا، فكذلك يجب إعطاء العقل الباطن فترة كافية لتسجيل أى انطباع حسى بالشكل المناسب وبما يمكننا من استدعائه وقت الحاجة إليه.

ثانياً: اربط ما تود تذكره بشىء أو اسم أو مكان تألفه تماماً وتستطيع تذكره فى أى وقت دون مجهود، مثل بلدتك أو أمك أو صديقك المقرب، إلخ.

ثالثاً: كرر ما تود تذكره عدداً من المرات، بينما يركز عليه عقلك فى الوقت ذاته. إن الفشل فى تذكر الأسماء، والذى يعانى منه معظمنا، يعزى حقيقة إلى عدم تسجيلنا للاسم بالشكل المناسب فى المقام الأول. عند تقديمك إلى شخص تود تذكر اسمه على الفور، توقف وردد اسمه أو اسمها مرتين أو ثلاث مرات، مع الحرص على فهم معنى الاسم فهماً صحيحاً.

والذاكرة الدقيقة هى تلك التى تستطيع اكتسابها بنفس الأسلوب الذى يستطيع به المصور الحصول على صورة بدرجة عالية من الدقة، وذلك من خلال تعريض النيجاتيف لضوء بحيث تظهر كل المعالم والخطوط والأضواء والظلال ويتم تسجيلها على العدسة الحساسة بعقلك الباطن!

هناك عدد من الدورات المتخصصة فى موضوع تدريب الذاكرة، وبعضها طويل للغاية. ومع ذلك، فإنك لا تحتاج إلا إلى استيعاب المبادئ الأساسية التى تعمل الذاكرة من خلالها، وسرعان ما ستستطيع اكتساب ذاكرة دقيقة. ولكى تفعل هذا، فإنك لست بحاجة إلى اتباع معادلة بعينها، بل يمكنك إيجاد واتباع الطريقة الأنسب لك؛ فلقد تم تطوير واكتساب بعض أقوى الذاكرات من خلال استخدام مبدأ التركيز وحده.

إن القواعد والمعادلات أمور مربكة للذهن. وأفضل طريقة يمكن اتباعها أن تفهم بوضوح المبادئ الأساسية التى يمكن شحذ الذاكرة من خلالها، ويمكنك عندئذٍ تطبيق تلك المبادئ بطريقتك الخاصة. وسيوضح ما يلى البساطة الشديدة التى استطاع بها أحد الرجال

اكتساب ذاكرة دقيقة:

كيف استعدت عقلاً شارداً؟

أبلغ من العمر خمسين عاماً، ولمدة عقد كامل من الزمان وأنا أشغل منصب مدير قسم بأحد المصانع الكبرى. فى البداية كانت واجباتى سهلة؛ ثم قام المصنع بعمل توسعات سريعة مما ألقى على عاتقى المزيد من المسئوليات. وقد كان للموظفين الشبان بقسمى طاقات وقدرات غير عادية - حتى إن أحدهم قد وضع عينه على منصبى طامعًا فى أن يحل مكانى.

لقد وصلت إلى سن يحب المرء فيه أن ينال قسطاً من الراحة، ولأننى قد عملت بالشركة لوقت طويل، فقد ألح على شعور بضرورة الانسحاب إلى وظيفة أسهل، وكان لذلك التفكير تأثير بالغ الخطورة على مركزى الوظيفى.

فمنذ نحو عامين لاحظت أن قدرتى على التركيز تضعف شيئاً فشيئًا، وأخذت مهامى تصيبنى بالسأم والضجر. وأهملت مراسلاتى حتى نظرت فزعاً إلى كومة هائلة من الرسائل؛ وتراكمت التقارير، وانزعج مرءوسيَّ من تأخر الردود؛ فكنت أجلس على مكتبى شارد الذهن.

وأثبتت لى ظروف أخرى أن عقلى قد توقف عن العمل؛ فقد نسيت حضور اجتماع مهم يحضره القادة التنفيذيون بالشركة. وضبط أحد المحاسبين الذين يعملون تحت رئاستى خطأ قاتلاً فى تقييم حمولة سيارة من البضائع، وحرص بالطبع على التأكد من أن مديره قد تعلم الدرس.

لقد انزعجت بشدة من هذا الموقف فطلبت إجازة لمدة أسبوع لإعادة تقييم الأمور. كنت مصمماً على الاستقالة، أو إيجاد المشكلة وعلاجها. وبعد بضعة أيام من الفحص والتحليل بمنتجع جبلى ناءٍ اقتنعت بأننى أعانى من حالة شرود ذهنى واضحة. لقد كنت أفتقر إلى التركيز؛ وقد أصبحت أنشطتى البدنية والذهنية بالمكتب تتسم بالعشوائية. حيث أصبحت غير مبالٍ وكسولاً ومهملاً - وكل ذلك لأن عقلى لم يكن يؤدى مهامه. وعندما شخصت حالتى بشكل مقنع لى، بحثت عن العلاج. حيث بدا لى من الواضح أننى بحاجة إلى عادات جديدة تماماً بالعمل، واتخذت قراراً بضرورة اكتسابها.

واحضرت ورقة وقلماً ورسمت جدولاً بأنشطة يوم العمل: أولاً، بريد الصباح، ثم الطلبات المطلوب الموافقة عليها، التعليمات، الاجتماع بالموظفين، والمهام المتنوعة، بحيث أغادر مكتبى فى نهاية اليوم وهو خالٍ من أية مهام معلقة.

سألت نفسى: "كيف تكتسب العادة؟" وكانت الإجابة: "بالتكرار". "ولكننى كنت أفعل تلك الأشياء آلاف المرات"، هكذا رد علىَّ صوت بداخلى معترضاً: "نعم، ولكن ليس بشكل منتظم ومركز"، هكذا جاوبنى صدى صوتى.

عدت إلى مكتبى مقيد الذهن، متململاً، ووضعت جدولى الجديد موضع التنفيذ. وأديت نفس المهام بنفس النشاط وفى نفس الوقت كل يوم، ما أمكننى ذلك. وكلما بدأ عقلى يشرد، كنت سريعًا ما أستعيده.

ومن خلال حافز عقلى، خلقته قوة الإرادة، مضيت قدماً فى طريق اكتساب تلك العادة. ويومًا بعد يوم، مارست التركيز الذهنى. ولما وجدت أن التكرار يريحنى أكثر فأكثر، عرفت عندئذٍ أننى قد فزت".

رجاء، ضع نصب عينيك دائماً حقيقة أن تلك دورة فى علم النفس "التطبيقى"، وأن هدفها الرئيسى هو توضيح تلك المؤهلات التى يمكنك من خلالها تحصيل النجاح فى كل جوانب حياتك.

وفى هذا الصدد ينبغى ألا نحاول التمسك بطرق علم أصول التدريس القديمة. فقد بدأت تتعرف على معلومات حول العقل البشرى، وبدأت تتحقق بالتجربة من العلاقة بين العقل والنجاح فى الحياة العملية. إنك بحاجة إلى علم نفس عملى وتطبيقى وليس علم نفس نظريًا! إنك بحاجة إلى فهم العلاقة بين مبادئ علم النفس ووسائل كسب المال وعيش حياة سعيدة فى الوقت نفسه!

لذا، نشعر بأنه من واجبنا أن نخرج من معامل علم النفس ونجلب لك البيانات التى توضح لك مبادئ علم النفس، ونشعر بأن واجبنا نحوك أن نوضح لك كيف أن المبادئ التى يغطيها هذا المنهج قد أتت أكلها حقاً فى الحياة العملية. ونحن إذ نفعل ذلك، نستشعر ضرورة

الاعتماد على تجارب الأشخاص الذين استخدموا هذه المبادئ، ونطلعك على النتائج التى حققوها. وبسردنا القصة التالية، فإننا نقدم لك مثالاً رائعاً لمزايا الذاكرة الدقيقة بالإضافة إلى بعض الطرق البسيطة للغاية التى يمكن من خلالها اكتساب مثل تلك الذاكرة.

رجل أعمال عظيم يمتلك ذاكرة رائعة

"يعيش بأمريكا رجل يمتلك ذاكرة حديدية، اكتسبها من خلال الملاحظة الدقيقة، وخيال ثرى، وقدرة لا تقهر على المثابرة والكد.

جغرافية كل بلد محفورة فى ذهنه، يعرفها كما يعرف شوارع مدينته التى ولد فيها بولاية كونتيكت، إنه يحمل فى عقله صورة متحركة للكرة الأرضية باكملها، لذا فإن افضل طريقة يمكن لرسامى الكاريكاتير تصويره بها أن يستبدلوا برأسه الكرة الأرضية.

هو ليس رباناً ولا صاحب سفن، ولكنه على معرفة واسعة باصول الملاحة البحرية لا تقل عن تلك التى يعرفها صاحب سفينة أو ربان على قيد الحياة.

هو ليس موظف جمارك ولا خبيراً بتعريفات الجمارك، ولكن رأسه يحمل معلومات مفصلة عن التعريفات والرسوم الجمركية على المستوى الوطنى والدولى.

وفى مؤسسته الكبيرة التى يترأسها، هناك مائتان وسبعون ألف موظف - نعم، مائتان وسبعون ألفاً، أى ما يزيد على عدد سكان مدينة سانت بول أو لوزيفيل أو دينيفر أو اتلانتا.

ويجلس فى مكتبه بنيويورك ويتحدث مع مسئولى التشغيل والتسويق بهذه المؤسسة الضخمة التى تغطى فروعها ثلث القارة الأمريكية، مقدماً اقتراحات وتوصيات بشأن ما يجب فعله بتلك التفاصيل الدقيقة لأضخم مؤسسة صناعية فى العالم.

وتضم قائمة ارتباطاته اليومية ما يتراوح بين أربعين إلى خمسين موعداً يومياً، أى ما يتراوح بين ألف ومائتين وألف وخمسمائة موعد شهرياً، فضلاً عن تلك الارتباطات التى تطرأ عليه لمتابعة توسعات مؤسسته.

إنه على علم بكافة المراحل الصناعية والتسويقية بمؤسسته، تلك المؤسسة التى تدير ما

يقرب من ثلاثة ملايين دولار يومياً، أى ما يقرب من مليار دولار سنوياً".

ذاكرة "جيمس إيه فاريل" المدهشة

"استُدعى ذات مرة للمثول أمام هيئة المحكمة كشاهد وسئل عن عدد المكونات الداخلة فى المشروبات الأمريكية، فأجاب قائلاً: "ما بين مائتين إلى ثلاثمائة مكون، هل لى أن أحصيها؟"، وسئل مرة أخرى: "كم عدد الشركات المنافسة لشركة (أمريكا بريدج كمبانى)، إحدى الشركات التابعة لك؟" فأجاب: "ثلاثمائة وثمانية وستون"، وأخذ ذات صباح يعدد مواقعها وإمكاناتها ومواصفات منتجاتها.

وسئل، ضمن آلاف الأسئلة الأخرى، عما إذا كانت إجراءات الشحن لمناطق معينة بأمريكا الجنوبية جيدة أم سيئة، فأجاب على الفور، قائلاً: "لقد أبحرت مائة وثمان وخمسون باخرة من هنا متجهة إلى (ريفر بلات) العام الماضى، وهى تكفى لحجم الحمولة المقررة".

هذا القاموس الجغرافى البشرى، هذا الأطلس الذى يسير على قدمين، هذه الموسوعة العالمية، هذه العقلية التجارية المبهرة، هذه الظاهرة الصناعية، هو "ديمس إيه. فاريل"، الذى كان فى السابق عاملاً عادياً، وأصبح الآن رئيس مؤسسة الولايات المتحدة للحديد والصلب United States Steel Corporation.

ظل مستر "فارويل" جالساً على مقعد الشهود لمدة عشرة أيام، أثناء نظر القضية التى رفعتها الحكومة ضد شركات الحديد والصلب، ودون الرجوع إلى أية دفاتر أو أوراق أو بيانات من أى نوع أجاب عن كل الأسئلة التى وُجهت له، ولم يضطر لأن يقول لمرة واحدة: "لا أعرف". فقد بدا كما لو أنه يعرف كل شىء، ويتذكر كل شىء. وعلى سبيل المثال، ها هو رده - الذى أتى به دون الاستعانة بأية دفاتر أو مذكرات - على سؤال "هل تتذكر نسبة حجم النشاط التجارى لكل شركة تابعة لمؤسسة الحديد والصلب فى عامى 1910 و1912؟".

"نعم، شركة (كارنيجى ستيل كمبانى)، 21% فى عام 1910، 24% فى عام 1912؛ شركة (ناشونال تيوب كمبانى)، 10% عام 1910، 12% عام 1912؛ شركة (أريكان شيت آند تن بلات كمبانى)، 11% عام 1910، 20% عام 1912؛ شركة (امريكان ستيل آند واير كمبانى)،

17% عام 1910، 20% عام 1912؛ شركة (لوراين ستيل كمبانى)، 30% فى كلتا الفترتين؛ شركة (أمريكان بريدج كمبانى)، 6% عام 1910، 8.5% عام 1912؛ شركة (الينويز ستيل كمبانى)، 1.2% عام 1910، 2.4% عام 1912".

فغر القاضى وجميع الحضور أفواههم من فرط دهشتهم.

وعلق أحد المحامين، قائلاً: "إن عقل ذلك الرجل عبارة عن مزيج مركب من ماكينة تسجيل وآلة حاسبة".

تلك المعرفة الخارقة للعادة التى يمتلكها مستر "فارويل" حول صناعة وتسويق الحديد والصلب - فقد عمل لعدة أعوام فى المسابك بعدة أقسام بهذه الصناعة وعمل لعدة أعوام فى الطرقات كمندوب مبيعات؛ وتلك المعرفة غير المسبوقة بعمليات الشحن والموانئ البحرية - فقد سافر فى أول رحلة بحرية مع والده، الذى كان رباناً بسفينة صُنعت بولاية "ماينى" الأمريكية عندما كان فى الثانية عشرة من عمره، ومنذ ذلك الحين سافر إلى العديد من البلدان؛ وتلك الخلفية التى كونها عن التعريفات الجمركية والأحوال التجارية فى جميع أنحاء العالم - كل ذلك ترجمه إلى أرباح له ولوطنه بزيادة صادرات شركته من الحديد والصلب من اقل من 3.000.000 دولار منذ اثنى عشر عاماً إلى اكثر من 1.000.000.000 دولار خلال العام المنصرم، وهو إنجاز تجارى لم يباره فيه اى أمريكى آخر لا فى الماضى ولا فى الحاضر.

رئيس شركة الحديد والصلب يتحدث عن امتلاك ذاكرة قوية

"إن اكتساب ذاكرة قوية" طبقاً لما ذكره مستر (فارويل) "يتطلب بذل جهد فى البداية - جهد كبير. وبمرور الوقت سيصبح تذكر الأشياء أمراً سهلاً وتلقائياً. وسيضحى الاحتفاظ بالأمور فى ذهنك عادة من عاداتك".

وقد أحسن السير "آرثر كونان دويل"، فى كتاباته، التعبير عن تلك الفكرة بقوله: "يجب أن تركز. يجب ألا تحمل شيئاً عديم القيمة فى ذهنك. يجب أن تركز على الأشياء التى تهتم بها وتطرح من ذاكرتك كل ما لا يهمك. يجب ألا تتم عملية التنظيف موسمياً، بل يجب أن تنظف

ذاكرتك يومياً؛ بحيث تترك مساحة - إن جاز التعبير - للمخزون الجديد من المعلومات المفيدة.

وها هو ذا "جيمس جيه. هيل"، الذى كان يعتبر صاحب أقوى ذاكرة فى البلاد، اعتاد أن يقول إنه من السهل تذكر الأشياء التى تهتم بها. وأى شخص يود الحصول على معرفة شاملة لعمله، أو أى مادة بعينها، يجب ألا يحاول حشو عقله بتفاصيل لا نهائية متعلقة بأمور أخرى. على سبيل المثال، حاولت تعلم كل ما يمكننى تعلمه حول صناعة الصلب فى مراحل التعدين والتصنيع والتسويق والنقل، ولكن لكى أتمكن من حمل كل تلك المعلومات بذهنى، لم أحاول حشو عقلى بالبيانات التفصيلية المتعلقة بالسياسة أو البيسبول.

استوعب كل ما هو ضرورى بالنسبة لك - أى كل ما يتعلق بمجال عملك. واطرح من ذهنك كل الموضوعات غير الضرورية والدخيلة. فما من مخ بشرى يمتلك من الخلايا ما يكفى لتخزين كل الحقائق المتعلقة بكل الموضوعات على وجه الأرض. لا تضغط على خلايا مخك بشىء لن يؤدى إلا إلى إعاقته. بل عليك ألا تغذيه إلا بالمواد الحيوية، تلك الأشياء التى من شأنها أن تدعم استفادتك من أنشطتك بزيادة وتحسين مخزونك من المعلومات المفيدة".

سألته: "كيف يستطيع شاب تحسين ذاكرته؟".

نصيحة لرجال الأعمال الشبان

"أفضل أساس يمكن أن تبنى عليه ذاكرة قوية أن تصقل أهليتك للعمل. كما تسهم العادات الجيدة أيضاً فى اكتساب ذاكرة قوية؛ أما العادات الفوضوية فتميل إلى تشتيت وإفساد الذاكرة، فالعقل المنظم شىء ضرورى لاكتساب ذاكرة حادة".

"ثمة حقيقة تقول إن العقل ينمو على ما يتغذى عليه. وسن الشباب هو السن التى يكون فيها العقل والذاكرة أكثر حساسية وأكثر قدرة على تخزين المعلومات وأكثر مرونة. وبالتالى، يجب أن تبدأ تدريب العقل فى سن مبكرة. واكتساب موارد معرفية جديدة أفضل لا يقل صعوبة عن تخليص العقل من الأشياء المزعجة وعديمة الفائدة. فما كان يُفعل على نحو سيئ يجب ألا يُفعل - وغالباً ما يكون ذلك بتكلفة كبيرة. وشأنها شأن كل الأشياء الجديرة

ببذل الجهد من أجل امتلاكها، فإن اكتساب الذاكرة القوية أمر لا يحدث مجاناً. وأى شاب أو رجل يريد تدريب ذاكرته يجب أن يكون مستعداً لدفع الثمن، كذلك يجب أن يكون مستعداً للتخلى عن كثير من المتع حتى ولو كانت غير ضارة. يجب أن يتخلى عن أحلام التألق الدائم فى الدوائر الاجتماعية فى أثناء سنوات الفتوة ويجب أن يدرس بينما يلعب الآخرون. يجب أن تقتصر قراءاته على الكتب والمجلات والصحف التى تساعده على فهم ومعرفة الحقائق المتعلقة بالمجالات أو الموضوعات التى يصر على إتقانها. يجب أن يستفيد أقصى استفادة من وقت فراغه ولا يضيعه سدى".

"فعلى الرغم من أننى كنت أعمل لمدة اثنتى عشرة ساعة فى اليوم عندما بدأت كعامل بأحد المسابك حينما كان عمرى لا يتجاوز خمسة عشر عاماً، كنت أذاكر بجدٍ بعد انتهاء مناوبة العمل فى المسبك يومياً. لقد حاولت أن أتعلم كل ما يمكننى تعلمه حول صناعة الأسلاك، وقد استطعت أن أعمل ميكانيكيًا فى غضون أشهر قليلة، ولم أهتم فقط بصناعة الأسلاك وصناعة الحديد والصلب بوجه عام، بل إننى كنت مغرماً أيضاً بالتسويق والمبيعات، وبذلت كل ما بوسعى لأتعلم كل شيء عن مهام مندوب المبيعات. وعندما أصبحت مندوب مبيعات، وجدت أن خبرتى فى المسبك ومعرفتى بالمراحل لعملية التصنيع كانت أهم أدواتى عندما خرجت لأطرق أبواب المشترين".

"فى المدرسة، كان من السهل علىَّ تعلم الجغرافيا؛ فقد كان أبى وجدى بحارين، ولعل هذا قد ساعدنى على تحويل انتباهى نحو أجزاء أخرى من العالم وتوسيع رؤاى؛ لقد كان من الطبيعى أن أفكر فى احتمالات إيجاد منافذ خارجية لتصدير منتجاتنا من الحديد والصلب؛ لذا قبل أن أصبح مديراً لقسم الصادرات، درست الموضوع بحماس شديد. ولأننى كنت مهتماً بالموضوع، فقد تذكرت كل ما قرأته وتعلمته عنه. وها أنا ذا اليوم أفترض أننى أعرف قدراً لا بأس به من المعلومات حول أسواق الحديد والصلب الخارجية وكذلك وسائل النقل - كيفية الوصول إلى تلك الأسواق".

"وبالطبع، تطلب فتح أسواق جديدة أمام المنتجات الأمريكية الكثير من الجهد والدراسات المفصلة. ولكن لأننى هيأت ذاكرتى للاحتفاظ بالتفاصيل، فقد راق لى العمل ولم يكن من

الصعب عليَّ التعامل مع الأمور".

يُلاحظ أن ("جيم" فاريل) ليس له نظير كسيدٍ للتفاصيل. فقد كانت إجاباته الشفوية عن أسئلة ممثلى الحكومة تصيب رءوسهم بالدوار. لم يستطيعوا إرباكه، على الرغم من محاولاتهم المستميتة فى هذا الصدد، ولطالما شدد "جون روكفلر" على مساعديه بأن أهم شىء يجب على المرء معرفته، بعدما يتعلق بعمله، هو ما يفعله من حوله. وكثيراً ما أظهر مستر "فاريل" أنه لم يكن يعرف ما يدور بمؤسسته وكل شركة أخرى بالولايات المتحدة وحسب، بل إنه كان على علم تام بأنشطة صناعة الحديد والصلب فى الدول الأخرى تماماً كما يعرف طريقة صناعة الأسلاك.

أهمية معرفة كل شىء عن وظيفتك

يصرح بعض المدراء التنفيذيين، بكل استخفاف، بأنهم لا يلقون بالاً أبداً للتفاصيل؛ حتى إنهم لا يعرفون عنها شيئاً وإنما يتركون أمرها لمرءوسيهم. ولقد أصابنى القلق حينما عرفت وجهة نظر السيد "فاريل" والذى يرى ضرورة معرفة التفاصيل والتعامل بالشكل المناسب، وقد لمس تساؤلى هذا وتراً حساساً لديه.

حيث قال: "ما من تجربة أكثر إذلالاً من أن يوجه إلىّ أحدهم سؤالاً عن عمليات التشغيل بشركاتى فأضطر إلى استدعاء أحد مرءوسىّ للإجابة عنه. وما كنت لأعتبر نفسى أهلاً لمنصبى لو لم أكن أعرف كل شاردة وواردة بشركاتى وكافة التفاصيل المتعلقة بكيفية سير الأمور بها.

ولنفترض أن مدير إحدى شركاتى قد واجه مشكلة طارئة، واضطر للاتصال بى مباشرة من المسابك أو المناجم طلباً للمشورة؛ ألم أكن لأشعر بالحمق لو لم أستوعب ما يتحدث عنه، وأدرك الظروف التى يواجهها هناك على نحو دقيق؟

إن تلك المؤسسة بها العديد من المدراء التنفيذيين بأقسام الإنتاج والتسويق. ولا أكتفى فقط بلقائهم والتحدث معهم بشكل دورى بمكتبى هنا، أو فى أثناء زياراتى المتكررة لمواقعنا المختلفة، ولكننى أبذل قصارى جهدى لأكرس القدر المناسب من الاهتمام بعملية التواصل

معهم.

ولو كنت مديراً لمشروع مهم وكتبت خطاباً عن شىء ذى اهمية، فلن تود ان تتلقى رداً روتينياً من "جون سميث"، احد افراد قسم السكرتارية الخاص به. وبالمثل، إذا أحال إلىّ رئيس أو مدير إحدى شركاتى أمراً ما لأبحثه وأدقق فيه، فإننى سأقلل من قيمة ذلك الرجل واضعف حماسه لو اننى أحلت الأمر إلى "جون سميث".

لقد أعدنا طباعة هذه القصة كاملة؛ لأنها مليئة بالإلهام الذى من شأنه أن يفيدك، إنها تعادل دورة متميزة فى تدريب الذاكرة، ولكنها أكثر - أكثر من ذلك إلى حدٍ بعيد - فهى تبث فيك الطموح الذى سيدفعك دفعاً نحو الرغبة فى إنجاز شىء ذى قيمة!

وأحد الأهداف الرئيسية لذلك الدرس أن ألهب فيك "شعلة الطاقة" التى أشرنا إليها بأسماء متعددة، مثل الإصرار والعزيمة والطموح، إلخ، وأن أدفعك إلى جعلها لهيباً من الحماس الذى من شأنه أن يقودك إلى إنجاز عظيم من نوع ما!

حتماً ستجد بهذه المجلة نهايات خيوط الحياة التى توصلك إلى هدفك المنشود! حتماً ستجد فكرة كبيرة واحدة يمكنك تعهدها وتطويرها إلى منتج نهائى يجلب لك النجاح والسعادة؛ غير أننا لا نستطيع أن نحدد فى أى من هذه الفصول ستجد هذه الفكرة، أو ما إذا كنت ستجدها فى أكثر من فصل. قد تجد تلك الفكرة فى كلمة أو جملة واحدة. كنا نتمنى لو استطعنا تحديد الفصل، والفقرة، والجملة التى ستجد فيها تلك الفكرة، غير أن هذا مستحيل؛ لأن البعض يجدونها فى مكان بينما سيجدها آخرون فى مكان مختلف.

سيتحتم عليك إيجادها بنفسك، وعندئذٍ ستدركها قطعاً. إننا نعرف أنها هنا لأن هذه المجلة تغطى كل المبادئ التى يعمل من خلالها العقل البشرى، وعقل الإنسان هو السبب وراء ما أنجزه أو ما سينجزه أى شخص.

من خلال هذا المنهج تعرفت على سبب القوة التى يتمتع الإنسان بها أو التى يمكنه استخدامها فى أى نوع من الإنجاز، إنك تنهل من الينبوع الذى خرجت منه كل الإنجازات البشرية! وبغض النظر عن العمل الذى اخترته أو المجال الذى تنتوى العمل به؛ فسوف

يتحتم عليك الاستفادة من المبادئ التى تم تغطيتها فى هذا المنهج؛ وبالتالى، بدراستك لهذا المنهج، فإنك تعد نفسك للنجاح فى أى مجال قد تختاره فى المستقبل.

إننا نريدك أن تفهم وجهة النظر هذه؛ لأنها ستساعدك على البحث بمزيد من الدقة والعمق عن "نهاية الخيط"، والذى - إن لم يرتخ - سيقودك إلى محطتك المرغوبة فى الحياة.

وكنهاية مناسبة لهذا الفصل، نورد الاقتباس التالى من كتاب Applied Psychology (والذى يضم 12 مجلداً) وناقش فكرة علم النفس التطبيقى لمؤلفه "د. وارن هيلتون" مؤسس (جمعية علم النفس التطبيقى).

نظام الذاكرة العلمية من أجل النجاح العملى

"إننا نتذكر الأشياء بقراءتها؛ فعندما تهيئ عقلك لتذكر حقيقة معينة، فينبغى الا ينصرف جهدك إلى طبعها والاحتفاظ بها فى ذهنك، بل ينبغى ان تبذل كل جهد ممكن لربطها بواحد أو أكثر من الحقائق الأخرى الموجودة فى عقلك بالفعل.

فالطالب الذى "يحشو" عقله بالمعلومات استعداداً للامتحانات لن يكتسب معرفة تدوم معه مدى الحياة؛ إذ لا يمكن تذكر معلومة دون ربطها بمعلومة أخرى، و"الحشو" لا يسمح بوقت لعملية الربط الذهنى تلك.

وإذا وجدت صعوبة فى تذكر معلومة أو اسم، فلا تضيع طاقتك فى "التصميم" على استدعائها إلى الذاكرة؛ بل حاول ان تستدعى معلومة او اسمًا مرتبطًا بالمعلومة أو الاسم الذى تحاول تذكره سواء من ناحية المكان او الزمان او أياً كان، ويا للعجب! عندما تريدها فستقفز إلى ذهنك من فورها.

وإذا كانت ذاكرتك قوية فى معظم الجوانب ولكنها ضعيفة فى مجال معين، فهذا يرجع إلى عدم اهتمامك بهذا المجال، وبالتالى ليس لديك مادة للربط الذهنى. ولقد كانت ذاكرة "بلايند تومى" بليدة فى معظم المجالات، ولكنه كان موسوعة متحركة فى الموسيقى.

ولكى تحسن ذاكرتك، فيجب أن تزيد عدد ونوعية روابطك الذهنية.

وقد تم استنباط العديد من الطرق العبقرية، والصحيحة علمياً، للمساعدة فى تذكر

معلومات معينة. وتقوم معظم هذه الطرق على المبدأ الذى يقول إن أسهل شىء يمكن تذكره هو ما يرتبط فى أذهاننا بأعقد الأفكار وأكثرها تفصيلاً.

ونفس المبدأ ينطبق على أصول علم التدريس. فالمعلم الكفء يستعين بمبدأ الربط الذهنى للربط بين فكرة جديدة وأخرى يعرفها الطالب بالفعل.

وبهذا الأسلوب، يستطيع المعلم مقارنة كل ما هو بعيد عن الذهن وغريب عليه بشىء قريب له؛ بحيث يجعل المجهول معلوماً بربطه بشىء مألوف، ويربط كل التعليمات بتجربة شخصية للطالب - فإذا كان المعلم يشرح درساً عن المسافة بين الشمس والأرض، فليطرح هذا السؤال: "لو أن شخصاً على سطح الشمس أطلق قذيفة مدفعية نحوك، فماذا ستفعل؟"، وسيجيب الطالب، قائلاً: "سأحاول الابتعاد عن طريقه". وعندئذٍ قد يقول المعلم: "لا داعى لذلك، فيمكنك أن تخلد إلى النوم فى فراشك وأنت مطمئن البال، ثم تستيقظ مرة أخرى، بل يمكنك أن تعيش حياتك بشكل عادى حتى تصير شاباً، وتتعلم التجارة، وتكبر حتى تصير فى مثل سنى - وعندئذٍ فقط ستقترب القذيفة المدفعية؛ وعندها يمكنك القفز بعيداً عنها! أترى كم تبعد عنا الشمس!".

ينبغى الآن أن نوضح لك كيفية تطبيق هذا المبدأ لتحسين ذاكرتك ولتحقيق استفادة أكبر من مخزونك الهائل من المعرفة.

القاعدة 1: حقق استفادة منهجية من أعضائك الحسية.

هل تجد صعوبة فى تذكر الأسماء؟ هذا يرجع إلى أنك لا تربطها فى ذهنك بروابط كافية. ففى كل مرة تتعرف على شخص، انظر حولك وحاول أن تعرف من هو موجود فى تلك اللحظة؟ خذ أكبر قدر ممكن من الملاحظات عن الأجواء والظروف المحيطة. وفكر فى اسم هذا الشخص، ثم ألق نظرة أخرى على وجهه وملبسه ومظهره العام. فكر فى اسمه وتفحص المكان الذى تقفان فيه الآن. فكر فى اسمه مع الربط بينه وبين اسم الصديق الذى عرفك به.

إن الذاكرة ليست ملكة عقلية وهبت بغزارة لشخص ما وحرم منها شخص آخر. بل الذاكرة، بمعنى القدرة على الاستدعاء الاختيارى، مسألة تتعلق بالتدرب على عمليات عقلية معينة. فذاكرتك لا تختلف عن ذاكرتى أو ذاكرة أى شخص آخر، وإنما يكمن الفرق فى عدم اعتدادك

بما تسميه "حقائق غير ذات صلة" لذا، عليك أن تكتسب عادة الملاحظة، إلى جانب تقوية الحقائق التى ترغب فى تذكرها بعدد من الروابط الخارجية، ولا تكتفى بمعرفة الأشياء بصورة مجردة.

ولمساعدتك فى تدريب نفسك على عادة الملاحظة هذه التى تقوى الذاكرة، فإننا نوصى بأداء التمارين التالية:

(أ) سر على مهل فى غرفة لم تألف معالمها من قبل. ثم اكتب قائمة بكل محتويات الغرفة التى تستطيع تذكرها. افعل هذا كل يوم ولمدة أسبوع، مستخدماً غرفة مختلفة فى كل مرة. لا تفعله وأنت فاتر الحماس، بل كما لو كانت حياتك تتوقف على قدرتك على التذكر. وفى نهاية الأسبوع، ستندهش من مقدار التحسن الذى طرأ عليك.

(ب) بينما تسير فى الشارع، لاحظ ما يحدث أمام مبنى معين، ما تسمعه وما تراه. وبعد ساعتين، اكتب قائمة بكل ما تستطيع تذكره، افعل ذلك مرتين فى اليوم ولمدة عشرة أيام. ثم قارن النتائج.

(ج) مارس عادة سرد أحداث اليوم كل ليلة. والغرض من هذا التمرين يتمثل فى حثك على الملاحظة بقدر أكبر من الانتباه بشكل تلقائى.

تلك هى الطريقة التى اكتسب بها "ثورلو ويد" ذاكرته الخارقة؛ فبصفته شاباً فى مقتبل العمر ذا طموح سياسى، كان يعانى من مشاكل جمة بسبب عدم قدرته على تذكر الأسماء والوجوه؛ لذا فقد تبنى عادة سرد كل تفاصيل يومه على زوجته كل ليلة، وواظب على هذه العادة لمدة خمس وعشرين سنة، وهو الأمر الذى أدى إلى تدريب قدرته على الملاحظة حتى أصبح مشهوراً بذاكرته الحديدية إلى جانب براعته السياسية.

(د) ألق نظرة على خريطة لإحدى البلاد. ضعها أمامك وحاول رسم واحدة شبيهة بها قدر الإمكان، ثم قارنها بالخريطة الأصلية. وكرر هذه المحاولة عدة مرات.

(هـ) اجعل أحدهم يقرأ عليك جملة من مجلة ورددها وراءه. افعل ذلك يومياً، مع زيادة طول الاقتباس تدريجياً من جمل قصيرة وصولاً إلى فقرات كاملة. حاول معرفة قدرتك القصوى فى هذا الصدد مقارنة بأفراد أسرتك الآخرين.

القاعدة 2: ثبت الأفكار اعتماداً على روابطها الذهنية.

هناك أشياء لتتذكرها بجانب الحقائق الناشئة عن الملاحظة الخارجية؛ فانت لست إنساناً تسير حياته فى عالم مادى فقط، بل تعيش بداخل هذا الإنسان ايضاً. وعقلك لا يتوقف عن التفكير فى مواد من الماضى، يرسم بها صور المستقبل. وأنت مدعو على الدوام لوضع خطط والاستنباط والاختراع والتاليف والتنبؤ.

وإن لم يكن كل هذا المجهود العقلى طاقة مهدرة، فستكون قادراً حتماً على استدعاء استنتاجاته وقت الحاجة. تاتيك فكرة جميلة - فهل ستتذكرها غداً عندما يحين وقت التطبيق؟ ثمة طريقة واحدة للتاكد من ذلك، وتتمثل فى فحص عملية الربط الذهنى باكملها.

راجع قطار الأفكار التى توصلت من خلالها إلى استنتاجك. أدر الفكرة فى ذهنك حتى تتوصل إلى نتيجتها المشروعة، وحاول رؤية نفسك وانت تطبقها وحدد علاقتها باشخاص آخرين.

لاحظ كل تفاصيل الصورة الذهنية. بعبارة أخرى، لكى تتذكر الأفكار، نمّ حس الملاحظة لتتذكر الأمور الخارجية.

ولكى تدرب نفسك على طريقة التفكير - الذاكرة، استعن بالتمرين التالى:

(أ) فى تمام الثامنة صباحاً من كل يوم اختر فكرة معينة وصمم على تذكرها بساعة معينة من ساعات النهار، اعزم عزماً أكيداً على تنفيذ ذلك القرار. حاول تخيل الأنشطة التى ستنخرط بها فى تلك الساعة من النهار، وانظر إلى الفكرة المنتقاة فى إطار تلك الأنشطة. اربطها فى ذهنك بالشىء الذى ستكون منشغلاً به عندما يحين الوقت المحدد لتذكرها. وبعد تثبيت الفكرة فى ذهنك بهذا الشكل، انسها ولا تعد التفكير بها حتى يحين موعدها، وبالممارسة ستجد انك تنفذ أوامرك الذهنية تلقائياً، واظب على هذا التمرين لمدة ثلاثة أشهر على الأقل.

(ب) فى كل ليلة عندما تخلد إلى الفراش، اختر الساعة التى تود أن تستيقظ عندها فى الصباح. وفيما يتعلق بمسالة الاستيقاظ بتلك الساعة، فكر فى كل تلك الأصوات التى تتوقع صدورها فى ذلك الوقت المحدد. وأبعد كل فكرة عن تفكيرك الواعى واستغرق فى النوم

وانت عازم عزماً أكيداً على الاستيقاظ فى ذلك الوقت الذى حددته. وحاول بكل السبل أن تنهض من الفراش فور استيقاظك. واظب على هذا التمرين، وسرعان ما ستكون قادراً على الاستيقاظ فى أى وقت تشاء.

(ج) فى كل صباح، ضع خطة عامة بأنشطتك اليومية. اختر الأشياء المهمة فقط، ولا تهتم بالتفاصيل. وحدد ترتيباً منطقياً لأعمالك اليومية. لا تفكر فى كيفية فعل الأشياء قدر ما تفكر فيما ستفعله من أشياء. ضع النتائج نصب عينيك. وبعدما تضع الخطة، التزم بها. كن رقيب نفسك. لا تدع شيئاً يغريك بالابتعاد عن هدفك. اجعل من عملية التخطيط اليومية هذه عادة وتمسك بها طوال حياتك. فسوف تساعدك كثيراً على الوصول إلى ما تسعى إليه.

القاعدة 3: ابحث بانتظام وبإصرار

عندما تبدأ بذل الجهد من أجل اكتساب القدرة على التذكر، يجب أن تتحلى بالمثابرة؛ فالتاريخ أو الوجه أو الحدث الذى تود تذكره يرتبط بالعديد من الحقائق الأخرى الناشئة من الملاحظة وحياتك العقلية الماضية، ويعتمد النجاح فى تذكره على قدرتك على اختيار فكرة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالهدف موضع البحث والتى يؤدى تذكرها إلى تذكر باقى الأفكار تلقائياً. وبالتالى فإن ما يجب عليك فعله هو أن تصب تركيزك على تحديد مجموعة من الأفكار حتى تستنفد كل الاحتمالات، ثم راجع كل الأمور المرتبطة بها وقم بمحوها من ذهنك أو تجاهلها حتى تأتيك فكرة جديدة. قد تكون تلك العملية مختصرة أو مقلوبة، ولكن النتائج مضمونة بنسبة تسعين بالمائة، وإن ثابرت فى المواظبة عليها، فسوف تحسن قدرتك على التذكر إلى حدٍ كبير.

القاعدة 4: فى اللحظة التى تتذكر فيها شيئاً يجب فعله، افعله من فورك.

كل فكرة تلقى بها ذاكرتك إلى وعيك تحمل بين طياتها الحافز لتنفيذها. وإن فشلت فى عملية التنفيذ، فقد لا تعى ذلك مطلقاً، أو تعيه ولكن بعد فوات الأوان.

ولن تخلص لك آليتك الفكرية إلا عندما تطبق وتنفذ مقترحاتها.

وهذا ينطبق على عاداتك الجسمانية انطباقه على الشئون العملية. والوقت الذى ينبغى فيه تنفيذ شىء مهم يحين فى اللحظة التى يراود فيها عقلك، وليس "غداً" أو "بعد قليل"،

بل الآن.

وما تفعله من لحظة لأخرى هو ما يشكل حياتك، والأفكار التى تطرأ على ذهنك يجب مقارنتها ببعضها على حسب أهميتها النسبية. ولكن يجب توخى الأمانة فى أثناء عملية المقارنة هذه. فلا تنسق وراء الدوافع المشتتة للانتباه التى تقفز إلى أذهاننا. وبعد تقدير أهميتها، أطلق العنان للحافز الذى يدعوك لفعل كل شىء بحيث تفسح المجال لشىء أكثر أهمية.

وإن كان هناك أى سبب يدعو إلى إرجاء تنفيذ فكرة ما، فضع فى ذهنك أن تستدعى هذه الفكرة فى الوقت المناسب. وابعد كل الأفكار الأخرى من وعيك، ووجه كل تركيزك إلى شىء واحد، وحدد اللحظة التى تريد استدعاءه فيها بالضبط، ثم كرس كل جهدك واعزم عزماً أكيداً على تذكره فى اللحظة المناسبة بالضبط وأخيراً، وليس آخراً ــــ

القاعدة 5: حدد علامة أو رمزاً

فقد تكون تلك العلامة اى شىء تختاره، ولكن يجب أن يكون مرتبطاً، إلى حدٍ ما، بالساعة التى يجب فيها تذكر الحدث الرئيسى.

وحاول دائماً ملاحظة علامات أو رموز الذاكرة التى تستخدمها فى العادة. مارس عادة تعليم الأمور التى تريد تذكرها بعلامات تشكل جزءاً من آليتك العقلية.

اعتد فعل الأشياء فى الوقت الذى يجب فعلها فيه وبالترتيب الذى تريد فعلها أنت به؛ فعادات مثل هذه تعتبر مثل "الطرق" التى "يسير" عليها العقل، والطرق الأقل مقاومة لصفة السرعة، والدافعية، والمثابرة، والدقة، وضبط النفس، وهكذا، هى التى تؤدى إلى النجاح.

ولا يمكن أن يتأتى النجاح فى الحياة الشخصية أو العملية إلا من خلال تكوين عادات سليمة، ولا يمكن اكتساب العادات السليمة إلا من خلال فعل الشىء عمداً حتى تجد نفسك تفعله تلقائياً ودون وعى منك.

وكل إنسان يكوِّن - عن قصد أو غير قصد - عاداته التذكرية، سواء كانت جيدة أم سيئة. حاول عامداً اكتساب عاداتك التذكرية طبقاً لقوانين العقل، وبمرور الوقت ستعمل بتلقائية

وبدقة متناهية.

ذات مرة، قال نابليون بونابرت لجنوده عند سفح أهرامات الجيزة: "إن عشرين قرناً من الزمان تدعوكم للنصر"، محفزاً إياهم على العمل وتحقيق النصر. ويقول "دبليو. إتش. جروف": "ولكن كل القرون والناس والكون تدعونا للنجاح - وتطالبنا بالوصول إلى أعلى درجات الثقافة المادية والعقلية والروحية".

إن الذاكرة الجيدة هى وسيلتك للنجاح، ولكن يجب أن تكتسبها. يمكننا أن نريك الطريقة، ولكن يجب عليك أنت العمل.

وقوانين الربط الذهنى والاستدعاء هى مزيج رائع يمكنه فتح كنوز الذاكرة. طبق هذه القوانين، وستكون النتائج المبهرة للتجربة متوافرة لديك متى احتجت إليها".

الخلاصة

فى هذا الدرس، تعلمت أن التركيز على الموضوع الذى تود تذكره هو أحد العوامل الرئيسية لاكتساب ذاكرة قوية.

لقد تعلمت أن الربط بين ما تريد تذكره وبين شىء تألفه وتستطيع استدعاءه بسهولة، سيؤدى إلى زيادة قدرتك على التذكر زيادة هائلة. وتعلمت أن العقل الباطن يصنف الانطباعات الحسية التى تصل إلى عقلك ويضع تلك الانطباعات المتشابهة أو التى يوجد بينها رابط قوى معاً؛ بحيث إذا تم استدعاء الشىء الذى يرتبط بانطباع حسى إلى العقل الواعى، يتم جلب ذلك الانطباع الحسى معه.

لقد تعلمت أن التكرار يمكِّن عقلك الباطن من تكوين صورة واضحة للانطباع الحسى الذى تريد تسجيله فى ذاكرتك، وأنه بتكرار الاسم الذى تريد تذكره مرة بعد أخرى، فإنك تجد معاناة فى استدعائه إلى ذاكرتك عند الحاجة إليه.

الربط - التركيز - التكرار ثلاثية تشكل الحليف الرئيسى للذاكرة!

وتعلمت أيضاً أن اللامبالاة فى الوقت الذى يتم فيه تكوين انطباع حسى هى السبب الرئيسى لضعف الذاكرة، أما تشتيت الانتباه وعدم الانتباه للانطباع الحسى فيتبعان هذا

العامل فى قائمة ألد ثلاثة أعداء للذاكرة.

كما أنك عرفت - من خلال قصة "فاريل" - العلاقة بين الذاكرة القوية والنجاح فى حياتك العملية.

وإذا كان من الممكن اختصار موضوع الذاكرة فى جملة واحدة، فسوف نصوغ تلك الجملة كالآتى:

"صب كل تركيزك على ما تريد تذكره، صوره فى عقلك، ردده جهراً، ثم اربطه بشخص أو مكان تستطيع أن تتذكره فى أى وقت".

الدرس التاسع

كيف استخدم مارك أنطونيو الإيحاء لكسب الجمهور الرومانى إلى صفه؟

منذ بضع سنوات تلقيت مكالمة هاتفية من سكرتير نادى الصحافة Press Club قال لى فيها: "معك مستر(بلانك)، سكرتير نادى الصحافة. إننى أتصل بك لأهنئك على اختيارك لعضوية هذا النادى، لقد تم ترشيحك وانتخابك ليلة أمس، وسأرسل لك مندوباً من طرفنا عصر اليوم لتوقع على طلب العضوية".

شكرته ووضعت سماعة الهاتف وأنا لا أزال فاغراً فمى من فرط الدهشة. وفى غضون ساعة أو نحوها جاء إلى مكتبى شاب وتوجه إلىَّ مباشرة بجرأة، ووضع أمامى طلب عضوية بسيط المظهر.

وقال لى: "لقد أرسل سكرتير نادى الصحافة هذا الطلب لتوقع عليه". ووقف وقبعته بين يديه منتظراً توقيعى. أمسكت بالورقة وألقيت عليها نظرة سريعة، وبدأت التوقيع، وعندها بدا لى أننى أود أن أعرف - من باب الفضول لا أكثر - من الذى رشحنى لعضوية نادى الصحافة؛ فسألت الشاب عما إذا كان يعرف من الذى رشحنى، وقال لى إنه لا يعرف على وجه التحديد، وأنه ربما كان صديقاً يحمل عضوية النادى. ثم أخذ يشرح لى أنه شىء مشرف

للغاية أن يتم اختيارى عضواً بالنادى. أمسكت بقلمى وبدأت كتابة اسمى على السطر المنقط. كان طلب العضوية مطبوعاً على ورق ردىء، فـ "علق" القلم بالورقة؛ مما جعلنى أتردد للحظة وأبدأ الكتابة فى مكان جديد. وأتاح لى هذا التردد بعض الوقت لأفكر أكثر فيمن رشحنى لعضوية النادى؛ لذا فقد توقفت ووضعت القلم جانباً، وطلبت من الشاب أن يتصل بسكرتير النادى ويعرف لى من الذى رشحنى، وبالفعل اتصل الرجل بالسكرتير، ولكنه علم أن السكرتير نفسه لا يعرف من الذى رشحنى، لعضوية النادى.

وهنا بدأ الشك يتملكنى؛ لذا أخبرت الشاب أننى أرى أن أتريث لبعض الوقت ولا أوقع الآن، وفى الوقت نفسه، أعدت قراءة طلب العضوية. ووجدت أنه ينص على أن ثمن العضوية يبلغ 150 دولارًا وهذا المبلغ أكبر بعشر مرات مما بدا عليه منذ دقيقة أو نحوها قبل تلك المكالمة الهاتفية ولقد بدأ "الخوف" يتملكنى وبدأت أحس بأننى أتعرض لعملية "نصب". حتى تلك اللحظة كنت أشعر بأننى سأنضم لنادٍ من أندية الصفوة، بسبب كرم صديق مخلص. وبصراحة، فقد ركبنى الغرور واستطاع الانتصار على مقدرتى على الحكم على الأمور. ولكننى بدأت أفيق الآن "وأشتم رائحة عفنة". عندئذٍ تكلم الشاب وقال: "لماذا لا تقدر كم هو صعب أن ينضم أحد لنادى الصحافة؟ لا يستطيع أحد الانضمام إليه دون التصويت على طلب عضويته. لقد نلت شرفاً لا يجدر بك رفضه".

تغلغلت تلك الكلمات فى أعماقى، وبدا لى أنها هدأت من شكوكى وجعلتنى أحس بأننى ربما كنت متسرعاً بعض الشىء عندما تركت القلم من يدى ولم أكمل التوقيع، فأمسكت به

مرة أخرى ولكن قبل أن أرفعه من على المكتب، وقعت عينى على ذلك الرقم مرة أخرى، 150 دولارًا مازال المبلغ يبدو أكبر؛ لذا فقد دفعت بطلب العضوية للشاب وقلت: "كلا، يجب أن أعيد التفكير فى الأمر لبضعة أيام"، ثم اصطحبته إلى الباب.

وفى اليوم التالى، أخبرت أحد أصدقائى بأنه قد تم اختيارى لعضوية نادى الصحافة. وظهر الشعور بالفخر جلياً على تقاسيم وجهى. وعندئذٍ علت ضحكة صديقى! لم أره يضحك بهذا الشكل من قبل، ثم قال لى: "اسمع، إن كنت تريد الانضمام لنادى الصحافة، فإننى أستطيع أن أشترى لك عضوية مقابل 50 دولاراً. وبصراحة، لا أظن أنه يجدر بك الانضمام إليه، ولكن إن كنت مصراً، فإننى أستطيع أن أوفر عليك 100 دولار". ثم استطرد، قائلاً: "قد يهمك أن تعرف أيضاً أن النادى يقوم فى الوقت الحالى بحملة لبيع الاشتراكات؛ وبالتالى، لا داعى للشعور "بالخيلاء" لاختيارك عضواً به!".

بدأت أحس بالضعة! لا أزال أتذكر هذا الإحساس بوضوح، ولن أنساه ما حييت. لقد خاننى ذكائى وأحسست بالضآلة الشديدة، حتى إننى لا أزال أتذكر أننى اضطررت لتصعيد النظر إلى صديقى لكى أراه، رغم أننى كنت فى مستوى طوله.

ثم رأيت النكتة؛ فأخذت صديقى إلى كشك السجائر واشتريت علبة من أفخر أنواع السيجار الكوبى الذى يحبه. فسألنى مندهشاً: "لِمَ كل هذا؟". فأجبته: "ثمن أفضل درس تعلمته فى فن البيع".

أنتم الآن تعرفون القصة، والتى حكيتها للجميع بدورات فن الإعلان والبيع. إن حكيها يجرح كبريائى، ولكنها ذات قيمة عالية جداً لطالب علم النفس التطبيقى؛ حتى إننى لا أستطيع أن أفوت فرصة إلا ورويتها.

كان غرورى سيكلفنى 150 دولاراًولم ينقذنى من الوقوع فى هذا الفخ إلا الخامة الرديئة للورقة التى طبع عليها طلب العضوية بنادى الصحافة. فلو لم "يعلق" القلم بها، لوقعت عليها وانتهى الأمر! كانت ذلك مثالاً نموذجياً على دفع العميل إلى "طلب الشراء" بدلاً من محاولة "البيع له". فقد كنت أنا من يقوم بعملية الشراء كلها. إذ لم يطلب منى أحد أن أنضم للنادى، ولكننى فى الحقيقة كنت مستعداً، ليس فقط للاشتراك ودفع 150 دولاراً، بل وتقديم

الشكر لأحدهم لأنه "أتاح لى الفرصة". وهنا كانت نقطة الضعف فى خطتهم - لقد فقدوا ثقتى عندما فشلوا فى إخبارى بمن رشحنى للعضوية. لقد كان الرجل الذى وضع خطة البيع تلك رجل مبيعات محترفاً "إلى حدٍ بعيد". غير أنه أخفق فى نقطة واحدة. وكان يمكن للأمور أن تسير كما يشتهون لو أنهم أخبرونى بأنهم يراقبون أعمالى وأنشطتى وأنهم رأوا أن انضمام رجل مثلى إلى ناديهم شيء يسعدهم، ولكن حينما أخفقوا فى التأكيد على هذه النقطة، تزعزعت ثقتى ولم أوقع على الخط المنقط الصغير.

لست بحاجة لتحليل تلك القصة لك؛ فالدرس من ورائها واضح جداً، وبوسع تلميذ صغير أن يفهمها. استخدم تلك الفلسفة بنفسك. ويتوقف مدى تطبيقك لها على المشكلة التى بين يديك. سيتوقف على المشترى والبضاعة التى تريد بيعها.

ولقد استخدم مارك أنتونى نفس المبدأ الفلسفى من قبل فى خطبته الرائعة التى ستقرؤها بعد قليل. فى هذه الخطبة سترى كيف حاز ببراعة على إعجاب الجمهور الرومانى. هل بدأ بمحاولة "بيع" وجهة نظره إليهم؟ كلا، لم يفعل! لقد كان رجل مبيعات بارعًا جداً ولا يليق به أن يقع فى هذه السقطة. اقرأ خطبته بعناية، واستخلص العبرة منها، وانظر كيف سار مارك أنتونى مع التيار وليس ضده، حتى واتته الفرصة ليغير مجراه ويسيره فى الاتجاه الذى يريده.

من الضرورى أن تتعامل مع ألف طن من التراب والخَبَث للحصول على ملليجرام من الراديوم! وعملية فصل الشوائب هذه عملية طويلة ومجهدة ومكلفة، ولكن تلك هى الطريقة الوحيدة للحصول على الراديوم؛ وذلك أحد أسباب ارتفاع ثمن الراديوم.

وللحصول على ما يبدو فى ظاهره حقيقة بسيطة، يجب أن نحلل أحياناً كميات هائلة من الأدلة؛ لنميز الغث من السمين، ولكن ذلك ضرورى إن أردنا الحصول على "الراديوم". ثمة حقيقة بسيطة فيما يتعلق بعلم النفس التطبيقى والتى تمثل الأساس الحقيقى لفن البيع؛ لذلك عندما تقرأ هذه المحاضرة، إن شعرت أننى قد أخذتك فى رحلة عبر عملية استخلاص الراديوم للوصول إلى تلك الحقيقة، فإننى أعرف أنك ستكون منصفاً بما فيه الكفاية لتعترف بأن الوقت الذى قضيته فى البحث كان ذا شأن.

لن أخبرك بماهية هذه الحقيقة الآن، وإنما أريدك أن تستخلص الفائدة من إيجادها بنفسك. وبإبراز ذلك المبدأ العظيم، فإننى أستفيد من الخطبة الرائعة لشكسبير والتى أوردها على لسان مارك أنتونى، فى معرض رده على بروتس، فوق جثمان يوليوس قيصر. لم أقرأ شيئاً قط يصور أحد المبادئ المهمة لعلم النفس التطبيقى فى مثل روعة هذه الخطبة.

ونفس القوانين والمبادئ التى استخدمها مارك أنتونى فى خطبته التى ألقاها فوق جثمان يوليوس قيصر ستحقق لك نفس القدر من النجاح، ويحقق لك اليوم نفس الانتصار الذى تحقق قبل سقوط بروتس.

وبينما أستطرد فى رواية نَص الخطبة، سأورد بين السطور تعليقات معينة بهدف إبراز المقارنة التى أريد نقلها بمزيد من الوضوح.

مناقشة المشهد

لقد قُتل قيصر، وأنهى بروتس للتو خطبته التى ألقاها أمام الجمهور، عارضاً الأسباب التى دعته لاستئصال شأفة يوليوس قيصر. ولاقت تلك الأسباب قبولاً وأذعن الجمهور لصحة ما قاله. كان بروتس أكثر شخص يحظى بالإعجاب والتقدير فى روما بأسرها فى ذلك الحين. ومن ثم، فقد لاقت خطبته البسيطة قبولاً بنفس القدر من البساطة.

وهنا يقدم شكسبير طرفى القضية، الأول من خلال بروتس، ثم من خلال أنتونى.

وبعد أن عرض بروتس وجهة نظره، واقتنع بأنه كسب قلوب الجمهور لصالحه، أنهى خطبته واطمأن لجانبه فى القضية. غير أنه لم يقنع الجمهور تماماً؛ فلم يقبل الجمهور الرومانى الصفقة بشكل نهائى. ومن فرط ثقته سرعان ما أخلى الساحة لمارك أنتونى. إلا أن الجمهور كان معه ويقف ضد أى شخص يحاول الإساءة إليه.

يصعد أنتونى على المسرح، والجمهور يكن له عداءً جزئياً على الأقل ويشك فى نواياه، خشية أن يهاجم بروتس. وكانت خطوته الأولى أن هدأ روعهم واستمال عقولهم لاستقبال ما يقول (تحييد عقولهم) لأنه بدون ذلك ما كان ليستطيع إحراز أى تقدم. ويجب عليه أيضاً تجنب كل مظاهر "الهجوم" على الطرف الآخر. تلك أشياء ضرورية لإقناع جمهور أو فرد؛

يجب تهيئة مستمعيك للاقتناع، وينبغى ألا "تهاجم".

أنتونى: "بفضل بروتس هأنذا أتحدث إليكم". (يصعد إلى المنبر).

العامّيّ الرابع: "ماذا يقول عن بروتس؟".

العامى الثالث: "يقول (بفضل بروتس استطاع أن يتحدث إلينا جميعاً)".

العامى الرابع: "يحسن به ألا يمس بروتس بسوء".

العامى الأول: "كم كان قيصر هذا مستبداً".

العامى الثالث: "بلى، هذا مؤكد؛ لقد نعمت روما بالتخلص منه".

العامى الثانى: "سكوت! دعونا نسمع ما سيقوله أنتونى".

أنتونى: "أيها الرومان النبلاء، ________"

الجميع: "اصمتوا، صهٍ! لنسمع ما سيقول".

عند هذه النقطة، كان أى شخص عادى تعوزه المهارة لَيمزقُ الخطبة إرباً ويسير مزهواً بنفسه على خشبة المسرح، نافخاً صدره، وبنبرة أضخم من جسمه بمرتين، كان ليصيح، قائلاً: "أيها الأصدقاء، أيها الرومان، أيها الفلاحون!".

ولو أن مارك أنتونى خاطب الجمهور بهذه الطريقة، لتغير تاريخ روما تماماً عما وجدناه عليه. فمن أجل تهدئة روعهم المشتعل غضباً، بدأ بقوله:

أنتونى: "أيها الأصدقاء، أيها الرومان، يا أبناء الوطن! أعيرونى أسماعكم؛ لقد جئت لدفن قيصر، لا لتمجيده". (استعطاف) "فما يصنعه الإنسان من شر يبقى بعد موته؛ أما الخير فيُوارى مع جثمانه؛ وقيصر ليس استثناء من هذا. لقد قال لكم بروتس النبيل إن قيصر كان طموحاً؛ ولو كان الأمر كذلك، لكانت سقطة لا تغتفر، وقد نال قيصر جزاءه عليها. وها قد جئت إلى هنا بتصريح من بروتس وآخرين - لأن بروتس رجل نبيل، وهم جميعاً نبلاء كذلك - جئت لتأبين قيصر. لقد كان صديقى، وكان نعم الصديق المخلص والوفى لى". مهما كان رأيكم فيه، فقد كان وفياً معى؛ وبالتالى، فقد أعجبت به)______

"غير أن بروتس يقول إنه كان طموحاً، وبروتس رجل نبيل. لقد جلب قيصر الكثير من الأسرى إلى روما، والتى ملأت فدياتهم خزائن الدولة. فهل بدا ذلك طموحاً من جانب قيصر؟

عندما بكى الفقراء، انتحب قيصر؛ أما الطموح فمن شأنه أن يبعث على قسوة القلب؛ بيد أن بروتس يقول إنه كان طموحاً؛ وبروتس رجل نبيل. لقد كنتم جميعاً شهوداً يوم عيد النصر إذ عرضت عليه التاج الملكى ثلاث مرات، ورفضه هو فى المرات الثلاث؛ فهل كان هذا طموحاً؟ بيد أن بروتس يقول إنه كان طموحاً، وهو رجل نبيل، لا شك فى ذلك. إننى لا أحاول نقض ما قاله بروتس، ولكننى أتكلم بما أعرفه. لقد أحببتموه كلكم يوماً ما، ولم يكن هذا الحب دون مبرر؛ فما الذى يبرر عدم حدادكم عليه اليوم؟ واحسرتاه! لقد فررتم إلى حيوانات متوحشة، وفقد الرجال صوابهم. تحملونى من فضلكم، فقلبى هناك تحت أكفان قيصر، ويجب أن أتوقف حتى يعود إلى". (اللعب على عواطفهم).

لقد وصل الآن إلى الخطوة الأولى من القانون العقلى لفن البيع؛ حيث استحوذ على انتباه العامة. ولأنه يعرف أنهم لا يستطيعون أن يظلوا صامتين، فقد أعطاهم فرصة للحديث، أو التفكير، بصوت عالٍ. وبالمثل، ينبغى أن يعطى مندوب المبيعات عميله فرصة للتحدث فى وقت مبكر من اللقاء بحيث يعرف - أى مندوب المبيعات - نقاط الضعف لدى الطرف الآخر.

العامى الأول: "أرى أن كلامه منطقى للغاية".

العامى الثانى: "لو فكرت فى الأمر بروية، لظهر لك أننا قد ظلمنا قيصر إلى حدٍ بعيد".

العامى الثالث: "حقاً أيها السادة؟ أخشى أن يخلفه من هو أسوأ منه".

العامى الرابع: "ألاحظتم ما قاله؟ لقد رفض التاج! إذن فهذا أبلغ دليل على أنه لم يكن طموحاً".

العامى الثانى: "مسكين أنتونى! لقد احمرت عيناه من فرط البكاء". (شفقة).

العامى الثالث: "ما من رجل فى روما أكثر نبلاً من أنتونى".

العامى الرابع: "والآن انتظروا. ها قد بدأ يتحدث ثانية".

أنتونى: "بالأمس القريب كان من شأن قيصر أن يقف فى وجه العالم بكلمة واحدة تلفظ بها شفتاه؛ أما اليوم فإنه يرقد ها هنا جثة هامدة، وما من أحد بلغ به الفقر ما بلغ يتعين عليه الانحناء له احتراماً. أيها السادة"، (تملق)، "لو كنت أهدف إلى هز قلوبكم وعقولكم للثورة والتمرد، لأبخست بروتس وكاسياس حقهما، وهما كما تعرفون جميعاً رجلان نبيلان".

(لاحظ الإيحاء الذى تحمله كلمتى ثورة و تمرد؛ حيث التوكيد بالتكرار اللفظى).

من تلك النقطة فصاعداً يكرر ثلاث مرات أنهما رجلان نبيلان. لاحظ التغيير فى نبرة الصوت، وأثر ذلك التغيير. ففى المرة يقول تلك العبارة كحقيقة مقررة؛ وفى المرة الثانية، ثمة ما يوحى من بعيد بالشك فى صدقهما، وفى المرة الثالثة، والتى تتطلب مهارة فائقة، يلعب على كلمة نبيل بتلك النبرة التهكمية الساخرة؛ بحيث يوصل للعامة فكرة مفادها أن هذين الرجلين بعيدان كل البعد عن النبل.

أنتونى: "وما كنت لأبخسهما حقهما؛ فمن الأهون علىَّ أن أبهت الموتى، وأبخس نفسى وأبخسكم أنتم، ولا أبخس هذين الرجلين النبيلين".

عندما يقول إن من الأهون عليه أن أبخس حق الموتى، فهو يعلم تمام العلم أن ذلك سيثير شفقتهم - عندما يفضل أن يبخس نفسه، فهو يثير إعجابهم، وعندما يقول إن من الأهون عليه أن يبخسهم هم، فإنه يثير عداءهم واستياءهم نحو قتلة قيصر. (إنه الآن يثير فضولهم).

أنتونى: "ولكن ها هى صحيفة تحمل توقيع قيصر؛ لقد وجدتها فى خزانته؛ إنها وصيته؛ لو أن العامة سمعوا ما يقوله قيصر فى وصيته، والتى أرجو التماس العذر لى فى عدم قراءتها ــــ لقبلوا جراحه ولغمسوا مناديلهم فى دمه، بل، ولأخذ كل منهم شعرة من رأسه على سبيل الذكرى، ولكتبوها فى وصاياهم عندما يشرفون على الموت، باعتبارها تراثاً نفيساً".

العامى الرابع: "سنستمع إليها؛ اقرأها علينا يا مارك أنتونى". (تلك هى الطبيعة البشرية التى تحب ما يُحجَب عنها؛ فالممنوع مرغوب).

لاحظ كيف وصل أنتونى ببراعة إلى الخطوة الثانية من القانون العقلى لفن البيع؛ وكيف أيقظ فيهم روح الاهتمام. وقد تم ذلك بإثارة روح الفضول لديهم، وهو بالطبع ينتوى قراءة الوصية، ولكنه يريد أن يدفعهم إلى مطالبته بقراءتها قبلما يقدم على ذلك.

الجميع: "الوصية، الوصية! سوف نسمع وصية قيصر".

أنتونى: "صبراً، أيها الأصدقاء الفضلاء؛ يجدر بى ألا أقرأها؛ فليس من المناسب أن تعرفوا كم كان قيصر يحبكم؛ فلم تُصنع قلوبكم من خشب أو حجارة، بل أنتم بشر من لحم

ودم، ولأنكم بشر، فإن سماعكم وصية قيصر، سيشعل فيكم لهيب الانتقام، سيثير غضبكم".

(وهذا ما يريده بالضبط). "الذا من الأفضل ألا تعرفوا أنكم ورثته؛ لأنكم إن عرفتم، فمن يدرى ما سيجره هذا من أفعال!".

العامى الرابع: "اقرأ الوصية، سنستمع إليها، يا أنتونى؛ ينبغى أن تقرأ علينا الوصية ... وصية قيصر".

أنتونى: "ألا تصبرون؟ ألا تتمهلون؟ لقد بلغ بى الشطط أى مبلغ أن أخبرتكم بأمرها؛ وإننى أخشى أن أسىء إلى رجال نبلاء طعنت خناجرهم جسد قيصر، نعم أخشاها". (كلمتا خناجر و طعنت توحى بالجرم. وانظر كيف وعوا الإيحاء بسرعة).

العامى الرابع: "إنهم خونة، أيها الأعزاء!".

الجميع: "الوصية! الوصية!".

العامى الثانى: "إنهم أوغاد، قتلة؛ الوصية!".

أنتونى: "ترغموننى إذن على قراءة الوصية؟ فلتلتفوا إذن حول جثمان قيصر، ودعونى أُرِكُمْ صاحب الوصية. هلا سمحتم لى بالنزول؟ هلا أذنتم لى؟".

الجميع: "تعال".

العامى الثانى: "انزل".

العامى الثالث: "قد أذنا لك".

العامى الثانى: "أفسحوا الطريق لأنتونى، أنتونى أنبل رجل فى البلاد".

بعدما بدأ يستشعر سطوته على مستمعيه، أراد أنتونى الاقتراب أكثر الآن؛ فأخذ يزيل حاجز المسافة الفاصلة بين المنبر وأرضية ساحة المسرح حتى يصبح أكثر حميمية معهم. ولاحظ أول نبرة تعبر عن السلطة - بالرغم من أنها قيلت برقة - وهو يأمرهم بالرجوع للخلف.

أنتونى: "لا تضغطوا علىَّ هكذا، تراجعوا للخلف".

الجميع: "تراجعوا للخلف، أفسحوا المجال".

أنتونى: "لو كان بأعينكم دموع، فلتستعدوا لذرفها الآن. تعرفون جميعاً أمر هذه العباءة؛ مازلت أذكر أول مرة ارتداها قيصر؛ لقد كان ذلك فى مساء أحد أيام الصيف، فى خيمته؛

ذلك اليوم الذى انتصر فيه على جيوش النيرفى". (أحاسيس، حب، نضال).

من تلك النقطة فصاعداً، يخاطب أنتونى غرائزهم العاطفية، يخاطب شعورهم بالرثاء لأن "الشعور بالرثاء عديل الحب"، وهو يريد أن ينفخ فى نار حبهم الخامل لقيصر.

أنتونى: "انظروا، فى هذا الموضع نفذت طعنة كاسياس؛ أترون الجرح الذى تسبب فيه كاسكا الحسود؟ وهنا أثر طعنة بروتس الحبيب؛ وعندما استل سيفه اللعين، انظروا كيف تدفق دم قيصر بعده، كما لو كان يندفع من وراء باب، كما لو كان يريد التيقن مما إن كان بروتس هو صاحب الطعنة أم غيره؛ لأن بروتس، كما تعلمون جميعاً كان أثيراً لدى قيصر، فلكم أحبه قيصر! لقد كانت تلك أقسى طعنة أصابته؛ لأن قيصر عندما رآه يغرس سيفه، كان وقع الجحود أشد ألماً عليه من أيدى الخونة مما أدى إلى هلاكه على الفور؛ عندئذٍ انفجر قلبه الشجاع كمداً؛ وغطى وجهه بعباءته، وسقط قيصر العظيم عند قاعدة تمثال بومبى، التى جرت الدماء عندها طويلاً، ويالها من سقطة، إخوتى فى الوطن! وعندئذٍ سقطت أنا وأنتم، سقطنا جميعاً بينما علا أمر الخونة الدمويين. آهٍ، كم تبكون الآن، وإننى لأدرى كم تشعرون بالشفقة؛ تلك الدموع الغزيرة. أيها الأحباء، لماذا البكاء ولم تشاهدوا إلا أثر الطعنات على رداء قيصر؟ انظروا هنا، ها هو جثمانه ممزق كما ترون بأيدى الخونة". (لقد قبلوا الآن كلمة خونة وأصبحوا يطبقونها الآن على المتآمرين دون حرج).

العامى الأول: "ياله من مشهد مثير للشفقة!".

العامى الثانى: "يالقيصر النبيل!".

العامى الثالث: "ياله من يوم مروع!".

العامى الأول: "ياله من منظر هو الأكثر دموية!".

العامى الثانى: "سنثأر لأنفسنا".

الجميع: "الثأر! فتشوا عن القتلة! احرقوا! دمروا! اقتلوا! اذبحوا! لا تتركوا خائناً على قيد الحياة!".

لقد خطا الآن الخطوة الثالثة - الرغبة؛ حيث يرغب الجمهور الرومانى فى فعل ما يريد هو أن يفعله. وهنا كثيراً ما يخسر مندوب المبيعات عميله؛ إذ يخلط بين الرغبة والإرادة، فيتعجل

توصيل وجهة نظره ويفقد عميله الذى لم ينتقل بعد إلى الخطوة الرابعة، وبالتالى يكون غير مستعد لاستقبال مندوب المبيعات بذراعين مفتوحتين.

أما أنتونى - والذى كان مندوب مبيعات بارعًا على ما يبدو - فقد صمم على أخذ مستمعيه معه؛ لينهى مساجلته بإحكام بحيث يقضى على احتمالية تأثر جمهوره بوجهة نظر مضادة فيخسرهم مرة أخرى. لقد ادخر أقوى حججه وعباراته إلى النهاية؛ بحيث يتمكن من حمل جمهوره على اتباعه وهو واثق تمام الثقة فى ولائهم له، وانظر كيف ألقى بأقوى حججه قرب نهاية خطبته:

أنتونى: "انتظروا، إخوة الوطن".

العامى الأول: "اسكتوا! اسمعوا أنتونى النبيل".

العامى الثانى: "سنسمعه، سنتبعه، سنموت معه".

أنتونى: "أصدقائى الأعزاء، أصدقائى الكرام، لا تدعونى أُثِرْكم حتى هذه الدرجة من الغضب". (يقوى رغبتهم). "فمن فعلوا هذه الفعلة رجال نبلاء. ورغم أنى لا أعلم أى ضغائن شخصية دفعتهم لارتكاب هذه الفعلة، إلا أنهم رجال حكماء وشرفاء، ولديهم بكل تأكيد مبررات يمكن أن يسوقوها إليكم".

لاحظ كيف تحمل بعض كلماته معانى مزدوجة، وكيف أنها توصل للجمهور رأيه فى شخصيات المتآمرين ببراعة تامة.

أنتونى: "لم آت، يا أصدقائى، لكى أستولى على قلوبكم؛ فأنا لست خطيباً مفوهاً مثل بروتس؛ ولكنى، كما تعرفون جميعاً، رجل بسيط، غير حاد الذهن، غير أنى أحب صديقى؛ وهذا ما يعرفه جيداً من أذنوا لى بالتحدث إليكم؛ لأننى لست عبقرياً ولا بليغاً ولم أوت القدرة على إثارة دماء الرجال، وإنما أتحدث بوضوح وبساطة لأخبركم بما تعرفونه أنتم أنفسكم ولأريكم جراح قيصر التى تشبه أفواهاً مسكينة غير قادرة على التكلم، وأدعها تتحدث بما أريد قوله لكم؛ ولكن لو أننى كنت مكان بروتس وكان بروتس مكان أنتونى، لاستطاع أنتونى إلهاب روح الحماس لديكم، ولجعل لكل جرح بجسد قيصر لساناً يحرك أحجار روما للثورة والتمرد".

الجميع: "سنثور".

العامى الأول: "سنحرق منزل بروتس".

العامى الثالث: "تحركوا إذن! هيا، فتشوا عن المتآمرين".

أنتونى: "إخوة الوطن، اسمعونى؛ دعونى أتكلم!".

الجميع: "الصمت! لنسمع أنتونى، أنتونى، أنبل الرجال!".

أنتونى: "لماذا تذهبون يا أصدقائى لتفعلوا ما لا تعرفون، بينما يرقد قيصر ها هنا، قيصر الذى لا تعرفون كيف استحق حبكم؟ وبما أنكم لا تعرفون، فسوف أخبركم؛ يجب أن أخبركم لأنكم نسيتم أمر الوصية".

لقد كان ينتوى قراءة الوصية طوال تلك الفترة، ولكنه أحجم عن قراءتها حتى يتعطشوا لها، وتصبح عقولهم مهيأة للاستماع إليها بما يحقق غرضه بأكبر قدر من الفاعلية. كان هذا هو أفضل ما فعله، وقد ادخره للحظة الأخيرة.

فى خضم حماسه لإظهار مزايا بضاعته، كثيراً ما يلقى مندوب المبيعات بأفضل كروته فى البداية، قبل أن يهيئ العميل لاستقباله. وإن لم يؤد هذا إلى كسب العميل لصفه تماماً فى البداية، فسوف يتبع هذا الكارت بنقاط أضعف وأضعف حتى تفلت منه الصفقة. ويحاول الوصول إلى الخطوة الرابعة دون تأمين الخطوات الثلاث السابقة، وهكذا يفشل فى العادة.

وها هو أنتونى الآن يخاطب طمع ونهم مستمعيه - وهى نقطة ضعف لدى البشر أجمعين.

الجميع: "صدقت، الوصية! لننتظر ونسمع الوصية".

أنتونى: "ها هى الوصية ممهورة بخاتم قيصر. وبموجبها يمنح كل مواطن رومانى، كل رجل، خمسة وسبعين درهماً".

العامى الثانى: "قيصر أنبل الرجال! سنثأر له من قتلته".

العامى الثالث: "آهٍ يا مليكنا قيصر!".

أنتونى: "اصبروا واسمعونى".

"سكوت! صهٍ".

أنتونى: "وعلاوة على هذا فقد ترك لكم منتزهاته وحدائقه وبساتينه الخاصة الواقعة على

ضفة نهر التيبر؛ تركها لكم ولورثتكم من بعدكم إلى الأبد؛ حتى تتمتعوا وتتنزهوا بها وتروحوا عن أنفسكم، هذا هو قيصر! متى يجود الزمان بمثله؟".

العامى الأول: "أبداً، أبداً. هيا أفسحوا، أفسحوا! سنحرق جثته فى حفل مهيب، أما الخونة فسنحرق عليهم منازلهم بالمشاعل. هيا ارفعوا الجثة".

العامى الثانى: "لنوقد ناراً".

العامى الثالث: "اكسروا المقاعد".

العامى الرابع: "اكسروا المقاعد، النوافذ، أى شىء". (يخرج المواطنون حاملين للجثة).

لقد وصل إلى الخطوة الرابعة؛ حيث أثر على إرادتهم لينفذوا ما يدعوهم إليه. لقد كان ذلك يومك يا أنتونى.

إذا خططت لعمليات البيع بالمنهاج الذى سارت عليه خطبة أنتونى، متتبعاً إياها من البداية إلى النهاية بدقة، ومراقباً تطورها بحذر، رابطاً بين كلامك بتسلسل منطقى، جاعلاً كل خطوة أقوى من سابقتها، مجهزاً على كل أوجه الاعتراض، ومدمراً كل أساس يمكن أن تقوم عليه من جديد، ومحافظاً على رباطة جأشك خلال الحملة - فسوف يكون النجاح حليفك دون شك.

الدرس العاشر

الإقناع بدلاً من العنف

لم يمر بتاريخ الإنسانية حدث أبلغ من الحرب العالمية لكى يثبت للجميع أنه لا طائل من وراء استخدام القوة والعنف كوسيلة للتأثير على عقل الإنسان، ودون الخوض فى تفاصيل أو ذكر أمثلة يمكن الاستشهاد بها, فجميعنا يعلم أن القوة كانت الأساس الذى قامت عليه الفلسفة الألمانية خلال الأربعين عاماً الماضية، وقد حاولوا نشر عقيدة الإصلاح بالقوة، ولكنها باءت بالفشل الذريع.

يمكن حبس جسم الإنسان أو السيطرة عليه عن طريق القوة المادية، أما عقله فلا؛ لأنه لا يوجد مخلوق على وجه الأرض يستطيع السيطرة على عقل شخص سوىٍّ سليم إذا أراد هذا الشخص أن يمارس حقه الذى منحه الله له فى السيطرة على عقله. بيد أن الغالبية العظمى من الناس لا يمارسون هذا الحق, وينطلقون فى العالم دون اكتشاف القوة التى ترقد ساكنة فى عقولهم، ويرجع السبب الرئيسى فى ذلك إلى قصور النظم التعليمية. لكن من حين إلى آخر تحدث أشياء, أكثرها نتيجة للمصادفة ليس إلا, توقظ الإنسان وتتسبب فى اكتشافه مكمن قوته الحقيقية وكيفية استخدامها فى تطوير صناعة أو مهنة ما, ودائماً ما تكون النتيجة ولادة جديدة لمخلوق عبقرى!

ثمة درجة معينة يتوقف عندها الارتقاء الفكرى والإبداعى لعقل الإنسان ما

لم يحدث شىء فى الروتين اليومى يؤدى إلى "دفع" العقل لتخطى هذه العقبة، وتكون تلك الدرجة منخفضة جداً لدى عقول بعض الأشخاص بينما تكون مرتفعة جداً بالنسبة لعقول آخرين, وتتأرجح بين الزيادة والنقصان لدى فئة ثالثة. والفرد الذى يكتشف طريقه لاستثارة وتنبيه عقله إرادياً ويدفعه إلى تخطى متوسط درجة التوقف دائماً ما يلقى الشهرة ويحظى بالثراء مقابل جهوده المبذولة، إذا كانت جهوده تلك ذات طبيعة بناءة.

لذلك فإن المعلم الذى يكتشف طريقة لاستثارة أى عقل ودفعه إلى الارتقاء فوق متوسط درجة التوقف, دون أى آثار سلبية, من شأنه أن يجلب السعادة والخير على البشر بشكل لا مثيل له فى تاريخ العالم. ونحن, بالطبع, لا نشير هنا إلى المنبهات أو المخدرات؛ فهذه جميعها تستثير العقل لفترة محدودة لكنها فى النهاية تدمره بالكامل. لذا, فإن ما نشير إليه هو المنبه العقلى الصحى، كذلك الذى يُستخلص من الاهتمام الشديد والرغبة والحماس والحب... إلخ.

إن من يقوم بهذا الاكتشاف سوف يقدم الكثير لحل مشكلة الجريمة؛ لأن الإنسان يستطيع فعل أى شىء تقريباً مع أى شخص عندما يعرف كيف يؤثر على عقله. وهنا يمكننا تشبيه العقل بحقل كبير خصب جداً ينتج محصولاً على حسب نوع البذرة التى زُرعت فيه, ولكن المشكلة هى أن نتعلم كيف نختار النوع السليم من تلك البذور وكيف نزرعها حتى تنبت وتنمو سريعاً.

نحن نزرع البذور فى عقولنا كل يوم, وكل ساعة, بل وكل ثانية، ولكننا نفعل ذلك بشكل مشوش وبدرجة أكبر أو أقل من اللاوعى. يجب أن نتعلم كيف نفعل ذلك وفقاً لخطة معدة بعناية، ومرسومة بدقة! لأن النثر العشوائى للبذور فى عقولنا سوف يعطى محصولاً عشوائياً

غير معروف الهوية! ولا مفر من هذه النتيجة.

والتاريخ ملىء بحالات شهيرة لأشخاص تحولوا من مواطنين ذوى فاعلية مسالمين وملتزمين بالقانون إلى مجرمين أشرار ضالين. كما لدينا أيضاً آلاف الحالات التى تحول فيها أشخاص سيئو السمعة والذين كانوا أشراراً واشتهروا بالإجرام إلى مواطنين فعالين ومساندين للقانون. وفى كل حالة من هذه الحالات حدث هذا التحول للإنسان داخل العقل أولاً. ففى البداية, لسبب أو لآخر, قام برسم صورة داخل عقله ثم انطلق ليحول تلك الصورة الى حقيقة. والواقع أن الإنسان إذا رسم صورة داخل عقله لأى بيئة أو حالة أو شىء، وإذا وجه تركيز العقل إلى هذه الصورة بدرجة كافية من الوقت والمثابرة, وكانت هناك مساندة جيدة متمثلة فى رغبة قوية فى الشىء المتصور فإن المسافة الفاصلة بين الصورة وتحقيقها بشكلها المادى الملموس أو العقلى المتصور لن تتجاوز خطوة صغيرة، وهذه قاعدة تعلمناها من درس الإيحاء الذاتى.

لقد أظهرت الحرب العالمية الكثير من الميول والنزعات المروعة لعقل الإنسان، والتى تثبت صدق النتائج التى توصل إليها علماء النفس فى أبحاثهم التى تدور حول الطرق التى يعمل بها العقل. وتمثل الحكاية التالية، والتى تدور حول شاب من سكان الجبال يتصف بالخشونة والفظاظة والجهل والهمجية، تمثل حالة رائعة وثيقة الصلة بموضوعنا:

هارب من أجل دينه, والآن هو بطل حرب عظيم

قيام نادى الروتارى بإهداء مزرعة إلى "ألفا يورك" صائد السناجب الأمى القاطن بولاية تينيسى

"جورج دبليو. ديكسون"

كيف أصبح "الفا كولوم يورك"، صائد السناجب الأمى، اشهر بطل بالجيش الأمريكى المرابط فى فرنسا؟ تلك قصة تمثل فصلاً رومانسياً فى تاريخ الحرب العالمية.

كان "يورك" أحد أبناء مقاطعة "فنتريس"، والذى ولد وتربى بين سكان الجبال الأقوياء بغابات تينيسى، لم يكن هناك خط سكك حديدية واحد فى مقاطعة فنتريس. وقبل انضمامه

للجيش كان يورك يشتهر بشخصيته اليائسة، وكان معروفاً أيضاً ببراعته فى القنص باستخدام البندقية؛ لقد كان كرصاصة مميتة خارجة من سلاح نارى, وفى جميع البقاع ذاع صيته بين الأهالى بسبب براعته فى إطلاق النار.

ذات يوم أتت منظمة دينية ونصبت خيمتها بين بيوت الأهالى؛ حيث يعيش "يورك" ووالداه. لقد كانت طائفة غريبة أتت إلى الجبال للبحث عن مهتدين، لكن طرق الدعاة للعقيدة الجديدة كانت مليئة بالتعصب والتشدد حتى إنهم شجبوا الآثم والفاسد, وأشاروا إلى عقيدتهم بأنها المثال الذى يجب أن يتبع.

هداية "ألفا" إلى الدين

ذات مساء أدهش "ألفا كولوم يورك" جيرانه عندما أعلن التزامه بالتعاليم الدينية؛ عندئذ تحرك المسنون فى مقاعدهم ورفعت السيدات رقابهن ليروا صراع يورك مع ذاته القديمة تحت ظلال جبال تينيسى.

أصبح "يورك" أحد الدعاة المتحمسين للمذهب الجديد وتحول إلى مرشد وداعية وقائد فى الحياة الدينية لجماعته, وبالرغم من أن براعته فى الرماية ظلت قاتلة مثلما كانت من قبل إلا أن أحداً لم يخشه من الذين ساروا معه فى طريقه الجديد.

عندما وصلت أخبار الحرب الى تلك البقعة النائية من تينيسى وعلم الأهالى بأنهم سوف "يُجندون إلزامياً" غضب "يورك" واعترض لأنه لم يؤمن بقتل البشر حتى فى الحرب؛ فقد تعلم أن "القاتل آثم" وترسخ هذا المفهوم فى ذهنه بشكل ثابت لا يتزعزع. وهكذا رفض حمل السلاح لأسباب دينية وأخلاقية.

عند هذا توقع ضباط الحرب أنهم سوف يواجهون مشاكل, وعلموا أنه ثابت على مبدئه, والأفضل أن يصلوا إليه ويحاوروه بأسلوب مختلف عن أسلوب التهديد والعقاب.

الحرب من أجل قضية دينية

ذهب الضباط إلى "يورك" وأوضحوا له أن الحرب قامت من أجل قضية دينية, وهى قضية

التحرير وحرية الإنسان وأن تلك المثل هى التى تدعوه وغيره لتحرير العالم, وحماية النساء والأطفال الأبرياء من الفساد, وجعل الحياة تستحق العيش للفقراء والمضطهدين, وقهر "الطاغية المتوحش", وفك أسر العالم وتحريره حتى يتم نشر أهداف ومبادئ رجال ونساء هذا الدين. وهكذا كان الصراع بين أنصار الحق والعدل وحزب الشر الذى كان يحاول غزو العالم عن طريق حلفائه المختارين مثل القيصر الألمانى وجنرالاته.

تطاير من عينى "يورك" الشرر، وأغلق قبضة يده بإحكام، واصطك فكاه القويان, وقال محدثاً نفسه بصوت منخفض: "القيصر، المتوحش! قاتل النساء والأطفال!, سوف أخبره عن المكان الذى يستحقه إذا وقع فى مرمى بندقيتى!".

تحسس "يورك" مسدسه, وقبل والدته قبلة الوداع, وقال لها إنه سوف يراها ثانية عندما يتخلص من القيصر وينهى أمره.

انتقل "يورك" الى المعسكر وأعطى للتدريب اهتماماً بالغاً وأطاع الأوامر طاعة صارمة, وجذبت مهارته فى الرماية انتباه الجميع, وكان رفاقه يتعجبون من النقاط العالية التى يحرزها, ولم يخطر ببالهم أن صائد سناجب من قاطنى الغابات المنعزلة يمكن أن يصبح قناصاً ماهراً فى خنادق الجبهة الأمامية.

الآن يعد الدور الذى قام به "يورك" فى الحرب دوراً تاريخياً شهيراً، وقد لقبه الجنرال "بيرشينج" بلقب بطل الحرب الأول مما جعله ينال جميع الأوسمة, من بينها وسام الاتحاد ووسام الشجاعة ووسام الشرف؛ وذلك لبسالته فى مواجهته للألمان دون خشية من الموت, وكان يحارب للدفاع عن عقيدته التى أمرته بحماية الوطن ونسائه والحفاظ على قيم الحق والعدل وحريات الفقراء والمضطهدين. ولم يكن الخوف ضمن ما تعلمه فى حياته أو فى قاموس كلماته, وهو من أثارت جرأته وثبات جنانه ملايين الرجال, وبدأ العالم يتحدث عن هذا البطل العجيب الذى أتى من جبال تينيسى دون الاطلاع على أى ثقافة.

لقد أفردت الجرائد والمجلات صفحات وصفحات للحديث عن أعماله البطولية مثل أسر مائة من الألمان وسوقهم أمامه مثلما كان يفعل مع قطيع الأغنام بين جبال موطنه, وكان يطلق النار على الألمان بنفس الطريقة التى كان يستخدمها مع السناجب فى مقاطعة "فنتريس",

ودائماً ما كانت توجد رصاصة تصيب مقاتل الأعداء.

منذ بضعة أسابيع أرسلت إحدى جرائد "ناشفيل" صحفياً إلى الموطن الجبلى لوالدة "يورك" للبحث عن أخبار وصلت إليها من بطل القارتين. تلقت الأم الصحفى بالترحاب وأخبرته بأنها قد تلقت خطاباً من "ألفا" قال فيه: "إن مكانتى فى تحسن مستمر وأحصل على راتب كبير جداً, وأنا جندى الآن".

كانت الأم غير راضية عن هذا الحديث العجيب, وتساءلت: "ما الفائدة من كل هذا؟ ولنفترض أنه قتل عدداً كبيراً من الألمان وأسر عدداً أكبر، فإن هذا واجبه وما انطلق من أجله". ولم تستطع فهم ما الذى يوجب على هؤلاء افتعال كل هذه الضجة على شىء كهذا.

عيون العالم على "ألفا يورك"

لكن أنظار العالم بقيت ثابتة على فتى جبال تينيسى البسيط, الذى يمثل نموذجاً لتلك النوعية من الشخصيات التى ظهرت على السطح فى الفترات الحرجة من التاريخ الأمريكى وأقاموا دولة حرة مستقلة على الشواطئ الغربية من العالم, وغزوا البرية ورفعوا علم الحرية فى مناطقها النائية الأكثر انعزالاً.

لقد كانت بداية التكريم مع نادى منظمة الروتارى الدولية الذى قام بشراء مزرعة لصالح "يورك" ينتفع بها طيلة حياته. وهذه كانت فكرة رئيس تحرير إحدى جرائد "ناشفيل" والذى كان أيضاً رئيس نادى الروتارى فى تلك المدينة؛ حيث إنه اقترح أن يكافئ شاب تينيسى على بطولته بشىء أكثر أهمية من الميداليات والأوسمة؛ لذا تم الاتفاق على أن يكتب صك المزرعة باسم الرئيس ويلسون ثم ينقل بعد ذلك مباشرة إلى "يورك"؛ وذلك وفقاً للخطة المقترحة.

شعر "فريد تى. ويلسون" المقيم فى هوستون, والمولود فى مقاطعة مجاورة لـ "فنتريس", بفخر شخصى بسبب الأعمال البطولية التى قام بها جاره. وقال إنه سيحضر الحفل الذى سيقام فى "ناشفيل" بمناسبة عودة "ألفا يورك" إلى الوطن. كما توقع أنه سيتم ترشيح البطل لمنصب سياسى فى "ناشفيل" فى حال موافقته على القيام بأداء هذه المهمة.

ها نحن أمام حالة لأحد الشباب المنتمين لمنطقة جبلية والذى, لو تم التعامل معه بطريقه مختلفة قليلاً, لرفض وقاوم التجنيد الإلزامى، دون شك, ولربما يئس أيضًا من وطنه ولأصبح واحداً من الخارجين على القانون الباحثين عن أول فرصة لرد الصفعة.

لكن هؤلاء الذين تعاملوا معه عرفوا شيئاً عن القواعد التى يعمل من خلالها عقل الإنسان؛ لقد عرفوا كيف يسيطرون على الشاب "يورك" عن طريق التغلب أولاً على أسباب المقاومة التى دارت واستقرت فى عقله، وهذه بعينها هى المرحلة التى يُصنَّف عندها آلاف الرجال دون تمييز - نتيجة للفهم الخاطئ لهذه القواعد - بأنهم مجرمون ويعاملون كأشخاص خطرين وأشرار. لذلك, كان يمكن أن يُعامل هؤلاء الأشخاص, عن طريق الإيحاء، بشكل ناجح مثلما تم التعامل مع "يورك" وأصبحوا نافعين وفَعَّالين.

فى خضم بحثك عن طرق ووسائل لفهم واستغلال عقلك حتى تستطيع حثه على تصور وتحقيق ما ترغب فيه فى الحياة, دعنا نذكرك أن أى شىء, دون أقل استثناء, يعصبك ويثيرك إلى حد الغضب والحقد والكره، والشك هو شىء هدام وبالغ الضرر لك.

ولن تستطيع الوصول إلى الدرجة القصوى أو حتى المتوسطة للفعل البناء الناتج عن العقل السليم إلا بعدما تتعلم كيفية السيطرة عليه وإبعاده عن مثيرات الغضب أو الخوف!

وهذان الأمران, الغضب والخوف, هما استجابتان سلبيتان للانفعال مدمرتان لعقلك, ومادمت سمحت لهما بالبقاء، فثق أن النتائج ستكون غير مرضية وبعيدة كل البعد عما يمكنك تحقيقه.

ولقد تعلمنا من خلال دراستنا للبيئة والسلوك أن عقل الإنسان يستجيب بسهولة لإيحاءات البيئة والوسط المحيط وأن عقول حشد من الأشخاص تختلط بعضها ببعض وتستجيب جميعها لإيحاء التأثير المهيمن للقائد أو الشخص المسيطر. ويقدم لنا السيد "جيه. آيه. فيسك" رواية شيقة عن تأثير الإيحاء العقلى فى اجتماعات إحياء الروح الدينية, تلك الظاهرة التى سادت فى الغرب لفترة من الزمن، والتى تؤيد القول بأن عقول حشد من الأشخاص تختلط وتنصهر وتصبح عقلاً واحداً, ويتضح ذلك مما يلى:

الإيحاء العقلى فى اجتماعات إحياء الروح الدينية

لقد أثبت علم النفس الحديث بما لا يدع مجالاً للشك أن الجزء الأكبر من ظاهرة "إحياء" الأرواح هو عمل ذو طبيعة مادية أكثر منها روحية, بل مادى إلى حدٍ بعيد. ويدرك خبراء علم النفس حقيقة أن الإثارة العقلية الناتجة عن مخاطبة عاطفة "حاضرى هذه الاجتماعات " يجب تصنيفها ضمن فئة الإيحاء بالتنويم المغناطيسى وليس كتجربة دينية صادقة، وهؤلاء الذين قاموا بعمل دراسات متعمقة للموضوع يرون أن مثل هذه الإثارة لا ترتقى بالعقل بل تضعفه وتنحدر به وتضعف الروح وتسحبها إلى وحل النوبات النفسية الانفعالية غير السوية والإفراط العاطفى. وفى الواقع يصنف بعض الباحثين المهتمين بالظواهر الشخصية "اجتماعات إحياء الروح الدينية " باعتبارها "حفلة" تنويم مغناطيسى مسلية ومثالاً نموذجيًا للتخدير النفسى والانفعال الهيستيرى.

يقول "ديفيد ستار جوردن", رئيس جامعة (ليلاند ستانفورد): "إن المخدرات والكوكايين والكحوليات مواد تتسبب فى جنون مؤقت، وكذلك تفعل اجتماعات إحياء الروح الدينية". ومن جامعة هارفارد, يقول عالم النفس الشهير, الدكتور "ويليام جيمس": "إن هذه الجلسات أخطر على حياة المجتمع من المخدرات".

ليس من الضرورى فى مقالنا هذا ذكر أن المصطلح "تحضير الروح" (Revival) يستخدم الآن بمعنى سطحى ويشير إلى نموذج الإثارة العاطفية ولا يقصد باستخدامه الإشارة إلى التجربة الدينية الراقية التى اختير لها نفس الاسم والتى كانت متبعة فى الماضى، ويتحدث عمل مرجعى عن موضوع "اجتماعات إحياء الروح الدينية " كما يلى:

> **كانت اجتماعات إحياء الروح الدينية , بالرغم من أن لم يكن لها هذا الاسم, منذ بدايات الألفية الأولى وحتى فترة الإصلاح, تعقد على فترات وأحيانًا كان زعماء هذه الاجتماعات يُعاملون بقسوة بسبب تكوينهم طوائف مستقلة, بينما اختلف الأمر مع آخرين, وخاصة مع هؤلاء الذين أسسوا الجماعات الرهبانية, فهؤلاء تم الإبقاء عليهم وامتثلوا لأوامر رجال الدين بوجه عام. والدافع الروحى الذى قاد إلى الإصلاح, وذلك المعادى له الذى أحدث أو**

حَضّر نهضة المجتمع، كانا كلاهما يهدف إلى إحياء الروح الدينية. ومع ذلك, ومع الازدياد المفاجئ للنشاط الروحى داخل بعض الطوائف الدينية فقد انحصر بشكل رئيسى مصطلح "اجتماعات إحياء الروح الدينية" على هذه الطوائف. وكانت المغامرات التى قام بها الويلزيون فى إنجلترا منذ سنة 1738 وما بعدها تهدف إلى إحياء الدين. ومنذ ذلك الحين عقد العديد من اجتماعات إحياء الروح الدينية وهدفت جميع الطوائف تقريباً إلى زيادة المنضمين لها, وكانت الطرق المتبناة هى إقامة الصلاة من أجل إنعاش الروح, وعقد الاجتماعات ليلة بعد أخرى والتى غالباً ما كانت تستمر لساعات متأخرة من الليل لتثار فيها الخطب التى كان يلقيها بشكل رئيسى رجال الدين الإحيائيون. بعد الاجتماع كانوا يفرغون للتعامل مع هؤلاء الذين وقع عليهم التأثير النفسى. وأخيراً وجد أن بعض هؤلاء الذين اهتدوا ظاهرياً لا يزالون ثابتين على المبدأ بينما ارتد آخرون لأن نسبة الخدر التى قسمت على الجمهور فى الإثارة السابقة كان لها تأثير مؤقت. وأحيانًا فى هذه الاجتماعات كان الأشخاص المثارون يصدرون صيحات عالية أو حتى يقعون منبطحين على الأرض، لكن هذه الظواهر المَرَضية لم تعد تلقى تشجيعاً الآن وبالتالى أصبحت نادرة".

حتى يتم فهم آلية عمل الإيحاء فى اجتماعات الإحياء يجب علينا أولاً أن نفهم شيئاً عما هو معروف بـ "سيكولوجيا الحشد"؛ حيث إن علماء النفس يعلمون أن سيكولوجيا الحشد, بالنظر إليها ككل, تختلف عن سيكولوجيا كل فرد من الأفراد المكونين له أى إن هناك حشدًا مكونًا من أفراد منفصلين وحشدًا مركبًا والذى يبدو فيه أن الطباع العاطفية للأفراد تختلط وتنصهر معًا. وينبع التحول من الحشد الأول إلى الحشد الثانى نتيجة لتأثير الانتباه الحماسى أو المناشدات العاطفية العميقة أو الاهتمام المشترك. وعندما يحدث هذا التحول يصبح الحشد فرداً واحداً مركباً تزيد درجة ذكائه ودرجة سيطرته على العاطفة زيادة طفيفة جداً على درجة ذكاء وعاطفة أضعف عضو فيه. وهذه الحقيقة, على الرغم من أنها ربما تدهش القارئ العادى, معروفة جداً ومتعارف عليها بين أشهر علماء النفس فى الوقت الحالى. وهناك كثير من المقالات المهمة والمجلات التى تكتب عن هذا الأمر. والصفات السائدة لهذه "العقلية المركبة" للحشد هى علامات لسهولة التأثر التام بالإيحاء, والاستجابة

لمخاطبة العاطفة, والخيال الواسع, والفعل النابع عن التقليد, وهذه جميعها صفات عقلية يظهرها الإنسان البدائى فى جميع الأماكن بالعالم. وباختصار, فإن الحشد يظهر ما يعرف بالرجعة أو العودة إلى صفات الأسلاف القدماء.

وفى كتابه Psychology of the Aggregate Mind of an Audience (سيكولوجيا العقل الجماعى للجمهور) يرى "جيديون إتش. دايال" أن عقل جماعة المستمعين إلى خطيب مؤثر يمر بعملية دقيقة تسمى "الانصهار" والتى يتحول فيها أفراد الجمهور, بعد فقدان مشاعرهم فى هذا الوقت, بدرجة ما إلى فرد واحد يتميز بصفات شاب مندفع فى العشرينات من عمره وتغمره بوجه عام المثل العليا لكن تنقصه القدرة على التفكير السليم وقوة الإرادة. وهناك أيضاً آراء مشابهة لعالم النفس الفرنسى "جابريال تارد".

وفى كتابه Fact and Fable in Psychology (الحقيقة والخيال فى علم النفس)، يقول الدكتور "جوزيف جاسترو" ما يلى:

> "لإحداث هذه الحالة العقلية يلعب عامل - لم يُعرَف بعد - دوراً أساسياً, الا وهو تاثير العدوى الفكرية. والزيف، شأنه شأن الحقيقة، يزدهر وينتشر بين أفراد الحشود الإنسانية الكبرى. وفى وسط هالة العاطفة يجد الجميع موطناً. ومقارنة بالعدوى الفكرية، فلا يوجد شكل من أشكال العدوى ولادته أكثر إبهاماً ولا أصعب فى وقف تقدمه ولا أكثر قدرة على نشر جراثيمه المدمرة. من عدوى الخوف, والذعر, والتعصب, والجموح, والخرافة, والمغالطة. باختصار, علينا أن نتعرف على كثير من العوامل الأخرى التى تتسبب فى الخداع والتدنى الواضح للقدرة على النقد والتفنيد لصاحب الملاحظة السليمة والعقلانية التى هى أحد أسباب تجمع الحشد. ويجد المناشد سهولة فى التمثيل والتلاعب أمام جمهور كبير؛ لأنه, من بين أسباب أخرى, من الأسهل أن يثير إعجابهم وعاطفتهم, ومن الأسهل أن ينسيهم أنفسهم ويدخل بهم أرض الأحلام التى تعيش فيها الروح التى لا تنقد ولا تميز. ومن بعض النواحى, يبدو أن النبرة النقدية للحشد تُقاس، كما تُقاس قوة السلسلة, بنبرة أضعف عضو فيه".

فى كتابه The Crowds (الحشد) يقول الدكتور "جوستاف لو بون":

"تأخذ مشاعر وأفكار جميع الأشخاص فى التجمع مساراً واحداً وتسير فى نفس الاتجاه وتختفى شخصيتهم الواعية, ويتكون - لفترة مؤقتة بلا شك - عقل جماعى واحد، وذلك عن طريق إظهار صفات مميزة وواضحة جداً. ويصبح التجمع ما سوف أطلق عليه - فى غياب تعبير أفضل - حشداً منظماً أو, إذا جاز الاصطلاح, حشداً سيكولوجياً أو نفسياً مكوناً من مخلوق واحد عرضة لقانون التوحد الفكرى.

إن أغرب ما يدهشنا عن الحشد هو ما يلى:

بصرف النظر عن هوية الأفراد المكونين له وما إذا كان لهم نفس أسلوب الحياة أو يعملون فى نفس المهن أو يتمتعون بنفس الشخصية أو درجة الذكاء، فإن حقيقة أنهم قد تحولوا إلى حشد يجعلهم خاضعين لنوع من العقل الجماعى الذى يجعلهم يشعرون ويفكرون ويتصرفون بأسلوب مختلف تماماً عن ذلك الذى يمكن أن يشعر ويفكر ويتصرف به كل فرد منهم على حدة. وهناك أفكار ومشاعر معينة لا تتكون أو تحول نفسها إلى أفعال إلا فى حالة تكوين الأفراد لتجمع ما، وفى التجمعات، فإن الغباء وليس الذكاء الفطرى هو ما يتكدس ويتراكم وفى العقل الجماعى يضعف الذكاء الفكرى للأفراد, وبالتالى تضعف الشخصية الفردية لكل منهم.

يبدو أن الملاحظات الأكثر دقة تثبت أن الشخص المنغمس لبعض الوقت فى تجمع، يقوم بفعل معين سريعاً ما يجد نفسه فى حالة خاصة أشبه بحالة السحر التى يجد الفرد فيها نفسه منومًا تنويماً مغناطيسياً؛ حيث تغيب تماماً الشخصية الواعية وتفقد الإرادة وحسن التمييز ويصبح مسار جميع المشاعر والأفكار خاضعاً لسيطرة المنوم المغناطيسى, وتحت تأثير إيحاء معين يقدم الشخص المنوم مغناطيسيًا على ارتكاب أفعال معينة باندفاع عنيف لا يقاوم. وتزداد درجة اللامقاومة أمام هذا الاندفاع فى حالة الحشود؛ وذلك لأنه عندما يتعرض جميع أفراد الحشد لنفس الإيحاء فإن قوته تزداد نتيجة لتبادل التأثير بينهم، وبالإضافة إلى ذلك, فمجرد كونه جزءاً من حشد منظم، فإن الفرد ينحدر بنفسه عدة درجات فى سلم الارتقاء الحضارى، وفى حال كونه منعزلاً, ربما يكون نفس الفرد مثقفاً بينما يكون فى التجمع همجيًا ومخلوقاً يتصرف بفطرته وغريزته ويتسم بالعفوية والعنف

والشراسة ويتصف أيضاً بالحماسة وبطولة البدائيين؛ حيث يميل إلى تقليدهم نتيجة للسهولة التى يسمح بها يستحث بها نفسه للقيام بأفعال معاكسة لمعظم اهتماماته وأفضل عاداته المعروفة. وهكذا فإن الفرد فى وسط التجمع يمثل حبة, بين حبات أخرى, من الرمال التى تحركها الرياح كيفما تشاء".

فى كتابه Primitive Traits in Religious Revivals (صفات الإنسان البدائى فى اجتماعات إحياء الروح الدينية) يقول الدكتور "فريدرك مورجان" ما يلى:

"إن عقل الحشد المجتمع أشبه بعقل الإنسان البدائى، ومعظم من فى هذا الحشد ربما يكونون غير بدائيين على الإطلاق فى عاطفتهم وفكرهم وشخصيتهم, ومع ذلك تميل النتيجة دائماً لأن تكون واحدة؛ إذ إنه نتيجة للاستثارة يولد الفعل على الفور, ويغيب العقل غياباً مؤقتاً وتضعف فرصة المتحدث الهادئ سليم الفكر أمام الخطيب العاطفى البارع. إن الحشد يفكر بالمنطق التصويرى والرمزى، ولابد أن يأخذ الخطاب هذا الشكل حتى يصل بسرعة إلى أفراده ويؤثر فيهم، ولا توجد علاقة أو روابط منطقية بين هذه الصور والرموز، وتحل محل بعضها مثل صور الفانوس السحرى, ونستنتج من ذلك بالطبع أن مخاطبة الخيال لها تأثير أعلى وأكبر.

إن الحشد يوحِّد ويحكم عن طريق العاطفة وليس العقل، وتكون العاطفة هى الرابطة الطبيعية؛ لأن قدر الاختلاف بين الأشخاص عند استخدام العاطفة يكون أقل بكثير من قدر الاختلاف عند استخدام العقل. وصحيح أيضًا أنه فى تجمع مكون من ألف شخص فإن كمية العواطف المستثارة والقائمة بالفعل أكبر بكثير من القدر الذى يمكن توقع الحصول عليه عن طريق جمع عواطف الأفراد كل على حدة، وتفسير ذلك هو أن انتباه الحشد يوجه دائماً إما بواسطة الظروف المحيطة أو عن طريق الخطيب الذى يدعو لأفكار عامة معينة مثل "التخلص من الخطيئة" فى اجتماعات الإحياء, وكل فرد فى الحشد يكون مثاراً عاطفياً ليس فقط لأن الفكرة تثيره ولكن أيضاً لأنه يدرك أن جميع الأفراد الآخرين فى الحشد يؤمنون بنفس الفكرة التى تثيرهم أيضاً. وهذا يزيد بشكل هائل من مقدار عاطفته الخاصة وبالتالى من المقدار الكلى لعاطفة الحشد. وكما فى حالة العقل البدائى, فقد قام الخيال

بفتح بوابات فيضان العاطفة والتى, عند وجود مناسبة, ربما تصبح تعصباً عنيفاً أو نوبة انفعالية جامحة".

سوف يلاحظ الباحثون فى الإيحاء أنه لا يضعف فقط قوة المقاومة للأفراد العاطفيين المشاركين فى اجتماعات إحياء الروح الدينية نتيجة لتعرضهم لتأثير "العقلية المركبة لسيكولوجيا الحشد" ولكن سوف يكتشفون أن هؤلاء الأفراد يقعون تحت تأثير شكلين آخرين فعالين جداً للإيحاء العقلى؛ فبالإضافة إلى الإيحاء بالسيطرة الذى يمارسه الداعية الإحيائى فى هذه الاجتماعات والذى يبلغ أقصى درجاته عن طريق فرضه بطرق مشابهة لتلك التى يستخدمها المنوم المغناطيسى المحترف, هناك أيضاً التقليد الذى يُفرض على كل فرد بواسطة القوة المركبة المقابلة للحشد.

وكما لاحظ "إميل دوركايم" فى أبحاثه السيكولوجية أن الشخص العادى "يرهب الجمهور" المحيط به، أو المواجه له، ويمر بتأثير نفسى خاص ناتج عن مجرد هذا العدد ويكون ضد إرادته الحقيقية. والشخص سريع التأثر بالإيحاء لا يجد سهولة فى الاستجابة للإيحاءات الأمرية للواعظ وتحذيرات ونصائح معاونيه والعاملين معه وحسب, لكنه يقع أيضاً تحت تأثير الحماسة المتقدة المباشرة لهؤلاء المحيطين به من كل جانب والذين يمارسون نوعاً من الأنشطة العاطفية ويظهرونها لمن حولهم. من هنا نقول إن صوت راعى الماشية ليس هو الصوت الوحيد الذى يحث القطيع على التقدم؛ فهناك أيضاً رنين جرس الكبش القائد فى المقدمة، والنزعة الطبيعية لدى أفراد القطيع لتقليد القائد, تلك النزعة التى تتسبب فى قفز إحدى الأغنام لأنها رأت غنمة أخرى أمامها تفعل ذلك (وهكذا حتى تقفز آخر نعجة), فهم لا يحتاجون إلى شىء سوى رؤية مثال ينفذه القائد حتى يبدأ القطيع بأكمله فى الحركة والتقليد، وهذه ليست مبالغة لأن البشر فى أوقات الذعر والرعب والشعور العميق من أى نوع يظهرون النزعة إلى التقليد التى لدى قطيع الأغنام وميول الماشية والخيل "للفرار", الناتج عن التقليد, فى حالة الخوف.

بالنسبة للباحث المتمرس على العمل التجريبى داخل المعمل السيكولوجى يوجد تشابه شديد غير ملحوظ بين اجتماعات الإحياء والإيحاء الناتج عن التنويم المغناطيسى؛ ففى كلتا

الحالتين يتم جذب الانتباه والاهتمام بطرق وأساليب غير سوية مثل عنصر الغموض والرهبة والمعرفة بالأسرار الخفية، ويحدث هذا عن طريق كلمات وأفعال مرتبة من قبل، كما ترهق الحواس بالمحادثة المملة التى تستخدم نبرة إبهارية أمرية, وفى النهاية تعطى الإيحاءات بأسلوب أمرى معروف لجميع الباحثين فى الإيحاء الناتج عن تأثير التنويم المغناطيسى، وفى الحالتين يكون الأشخاص معدين للإيحاءات والأوامر؛ وذلك عن طريق إعطائهم مسبقاً إيحاءات صغرى مثل "قفوا", "انظروا فى هذه الناحية"...إلخ. فمثلاً يستخدم المنوم المغناطيسى كلمات مثل: "فليقف هؤلاء الذين يفكرون فى كذا وكذا", ويستخدم الداعية الإحيائى عبارات مثل "فليقف هؤلاء الذين يريدون أن يصبحوا أفضل". وهكذا يكون الأشخاص سريعو التأثر بالإيحاء معتادين على الطاعة من خلال مراحل تدريجية بسيطة. وفى النهاية يكون الإيحاء الأمرى مثل "تعال بسرعة, بسرعة, بسرعة, من هذه الناحية, بسرعة, تعال, أقول تعال, تعال, تعال!", والذى يأخذ الأشخاص المتأثرين ويدفعهم فى عجلة ويطير بهم إلى المقدمة هو تقريبًا نفس الشىء الذى يحدث فى كل من تجربة التنويم المغناطيسى, من ناحية, واجتماع إحياء الروح المثير, من ناحية أخرى. وأى داعية إحيائى جيد قادر على التنويم المغناطيسى، وأى شخص قادر على التنويم المغناطيسى يستطيع أن يكون إحيائيًا جيدًا إذا وجه عقله فى هذا الاتجاه.

فى اجتماعات إحياء الروح الدينية يتميز الشخص الذى يعطى الإيحاءات بالقدرة على إبطال وإيقاف مقاومة الجمهور عن طريق إثارة العواطف والمشاعر. ويستخدم هؤلاء الحكايات التى تصور وتذكر بالأم, والوطن, بالإضافة إلى الأغانى مثل: "نعم يا أمى, أنا قادم" والمناشدات الشخصية والصداقات القوية التى كانت فى ماضى المرء وحياته المبكرة, وهذه جميعها قادرة على تحويل الفرد إلى حالة من الاستجابة العاطفية وجعله أكثر عرضة للإيحاءات القوية المتكررة ولها نفس المسار. ويتميز الشباب والسيدات الهيستيريون خاصة بأنهم الأكثر عرضة لهذا النوع من الإيحاء العاطفى؛ حيث إن مشاعرهم تثار وتتأثر إرادتهم عن طريق الوعظ والأغانى والمناشدات الشخصية لمعاونى الداعية الإحيائى.

فى هذه اللحظة يتم إعادة إحياء الذكريات العاطفية الأكثر تقديساً وتستحث من جديد

الحالات القديمة للطبع والمزاج, فعلى سبيل المثال يتسبب سماع أغنية "أين كان ابنى الضال هذه الليلة؟" وهو السؤال الذى اعتادت الأمهات أن تسأله لأبنائها, فى تدفق الدمع لكثير من الأبناء الذين يقدسون ذكرى الأم, ويعمل الوعظ الذى يخبرهم بأن الأم مستقرة فى حالة من النعيم والتى سوف يظل الابن الضال منفصلًا عنها إلا إذا أعلن إيمانه, على دفع كثيرين لاتخاذ إجراء فورى. وعند هذه المرحلة يتم أيضاً استحضار الخوف, ليس بقدر استحضاره سابقاً, ولكن القدر مازال كبيراً، غير أنه أكثر خفاءً. ويتم أيضاً تخويف الجمهور من الموت المفاجئ وهم فى حالة ضلال وعدم هدى؛ حيث يقول الإحيائى: "لِمَ تستبعد أن يأتى الموت الآن, لِمَ لا يأتى هذه الليلة؟" ويصاحب هذا السؤال سؤال آخر يسأله مترنمًا "آه يا أخى العزيز, ماذا تنتظر؟"، وكما يقول "دايفنبورت":

"من المعروف أن توظيف الصور الرمزية بكثافة يزيد بشكل هائل من عاطفة الجمهور، وبسبب ذلك تزخر لغة اجتماعات إحياء الروح بكلمات تشير إلى هذه الصور والمفاهيم، مثل النعيم والشقاء والعذاب والجحيم, وهنا يصبح الخيال النشط والشعور القوى والمعتقد سهل الانقياد للفعل الاندفاعى، وصحيح أيضاً أن تأثير الحشد, المتعاطف مع هذه الأفكار, هو تأثير جبرى تماماً على الفرد الآثم الذى يشعر نحوه هذا الحشد بالرعب والتهديد. ويوجد قدر كبير من الهداية المعلنة الناتجة, بجانب عدد قليل من الدوافع الأخرى, عن هذا الضغط الاجتماعى والتى ربما لا تزيد أبداً بعده. وفى النهاية تشجع هذه الاجتماعات, على تحريم وحظر الأفكار الجديدة أو الدخيلة؛ لذلك لا يجد المرء أمامه سوى الوقوع تحت تأثير حساسية بالغة للإيحاء، وعندما يضاف إلى هذه الحالات من الوعى السلبى قائد للاجتماعات له قدرة عالية على التنويم المغناطيسى، مثل "جون ويزلى" أو "تشارلز جراندسون فينى" أو له شخصية ساحرة ومقنعة للغاية مثل "جورج وايتفيلد", فربما تزداد سهولة التأثير الذى يُمارس على أفراد بأعينهم فى الحشد، والذى يقترب بشكل كبير من كونه تأثيراً غير سوى أو به نوع واضح من التنويم المغناطيسى. وقبل الوصول إلى هذه المرحلة, لا يزال يوجد قدر هائل شديد الخطر, بالرغم من كونه طبيعيًا, من سهولة التأثر بالإيحاء والذى يجب أن يحسب له حساب".

بعد ذلك يقوم الداعية الإحيائى أو معاونوه بالتعامل مع هؤلاء الذين يظهرون علامات التأثر؛ حيث يتم إقناعهم بتسليم إرادتهم بكلمات مثل: "دع الأمر كله لى, هب نفسك للجماعة, الآن, هذه اللحظة, آمن الآن وسوف تتحقق أمانيك...إلخ". وهكذا يتم نصحهم, وبعد ذلك يضع الدعاة أيديهم فوق أكتاف هؤلاء وتستخدم كل حيلة من حيل الإيحاء الإقناعى العاطفى لجعل الآثم "يسلم نفسه".

يجب ذكر أن فترة المراهقة هى فترة تمر فيها الطبيعة العقلية للمراهق بتغيرات كبرى, وتتميز وتعرف بأنها فترة ذات تطور من نوع خاص للطبيعة العاطفية, والطبيعة الجنسية, والطبيعة الدينية. والحالات التى يكون عليها المراهق فى هذه الفترة تجعل انغماس النفس فى إثارة وأهواء اجتماعات الإحياء أو أهواء ما يحدث فى صالة التنويم المغناطيسى شديدة الضرر بشكل خاص؛ لأن الإثارة العاطفية المفرطة التى تصاحبها الطقوس السرية, والخوف, والرهبة فى هذه الفترة من العمر غالباً ما تؤدى إلى حالات مرضية وغير سوية والتى تظهر لاحقاً فى الحياة. ويتحدث "دايفنبورت" بصدق قائلاً: " إن هؤلاء يأتى عليهم وقت لا ينفع فيه ندم؛ لأن النتيجة الوحيدة لهذه الحماسة العاطفية قد تقوى فى كثير من حالات تلك الميول - وخاصة لدى السيدات - المرضية, والهيستيرية, وتجاه الظلام والشك".

هناك حقائق أخرى مرتبطة بالعلاقة بين الإثارة العاطفية غير السوية والإثارة المبكرة غير المناسبة للسن للطبيعة الجنسية, وهذه الحقيقة معروفة جيداً لجميع الباحثين فى هذا الموضوع والتى ليس باستطاعتنا أن نتحدث عنها هنا. لكن, كإشارة, نقدم التالى وهو مأخوذ عن "دايفنبورت" وسوف يفى بالغرض:

> "فى سن الحلم أو البلوغ ثمة عملية عضوية نشطة تعمل على تنشيط الحالة الجنسية والروحية معاً وفى نفس الوقت تقريباً. وبالرغم من انه ليس هناك دليل على ان هذا الأول هو سبب إحداث الثانى إلا أن هناك حقيقة واضحة تثبت أن الاثنين يرتبطان ببعضهما ارتباطاً وثيقاً عند نقطة معينة فى العملية الجسدية؛ حيث يتفرعان فى اتجاهات مختلفة، وأنه فى هذه الفترة الحرجة من العمر تكون للآثار المتطرفة لأحدهما تأثير على الآخر. وسوف يساعد التفكير المتأنى فى هذا البيان المهم على تفسير كثير من الأشياء التى حيرت

إلى أبعد الحدود كثيراً من الأشخاص الصالحين فى الماضى فيما يخص اجتماعات الإحياء فى المدن واجتماعات المعسكرات وغيرها من الأماكن، ومن المعروف الآن أن هذا التاثير الواضح, والذى أربك أسلافنا كثيراً, ليس إلا عملية للقوانين السيكولوجية والفسيولوجية الطبيعية، وإذا فهمنا هذا نكون قد ملكنا العلاج فى أيدينا".

لكن ماذا يقول الخبراء عن اجتماعات الإحياء فى المستقبل - اجتماعات الإحياء الجديدة - اجتماعات الإحياء الحقيقية؟ لندع الدكتور "دايفنبورت" يتحدث بالنيابة عن النقاد، فهو خبير وعلى اطلاع واسع بالموضوع؛ إذ يقول:

"أعتقد أنه سيقل استخدام اجتماعات الإحياء باعتبارها وسيلة جبرية تماماً للتحكم فى إرادة الآخرين والسيطرة على عقل الإنسان. إن تاثير الاجتماعات العامة سيتخذ شكلاً غير مباشر بدرجة أكبر وسيصبح اقل وضوحاً، وسيدرك الناس أن التنويم المغناطيسى والاختيارات الجبرية تضعف الروح، ولن يكون هناك محاولة للضغط فى اتخاذ القرار تحت ذلك التاثير الكبير لسحر الإثارة والعدوى والإيحاء. وربما يكون أنصار هذه الاجتماعات قليلى العدد وربما يكونون كثيرين لكن عددهم لن يقاس عن طريق قدرة الإحيائى على التنويم المغناطيسى القيادى, بل سيقاس عن طريق القدرة على تكوين صداقة غير أنانية بين الجميع. لكن أعتقد أنه يمكننا أن نكون واثقين من أن أيام الثوران الانفعالى واللاكبح للعاطفة بدأت تحتضر بالفعل. واليوم نرى بزوغ الفجر الجديد للعاطفة العقلانية, غير التظاهرية والتى تدعو إلى إقامة العدل وحب الرحمة والخير.

إن التجربة الدينية هى تطور وارتقاء ننتقل فيه من التخلف والبدائية إلى العقلانية والروحانية. وثمرة الروح ليست اندفاعًا بغير وعى وفترة من التحريم, لكن مصاحبة للعقلانية مع كل من الحب والبهجة والسلام والمعاناة الطويلة والعطف وحب الخير وحب الإيمان والاعتدال والتحكم فى النفس".

الدرس الحادى عشر

قانون التعويض

إن الهدف من هذا المقال، تمامًا كما هو الحال فى المجلة نفسها، هو مساعدة الرجال والنساء على غزل الخيوط "البالية" لتجاربهم ومحنهم وإخفاقاتهم ومعاناتهم ليصنعوا منها عباءة جميلة مزركشة بالحقيقة والفهم ليُلبسوا جهودهم ثوب النجاح والسعادة فى النهاية، كما أنها تهدف إلى مساعدة الناس على استخلاص النصر من بين حطام تجارب الحياة وإخفاقاتها. ـــــــ المحرر.

إن وفاة صديق مقرب أو زوجة أو أخ أو حبيب، وهو ما لا يبدو للرائى سوى حرمان، كثيراً ما يثبت بشكل أو آخر أنه أمر يرشد إلى الخير أو يقود إلى العبقرية؛ لأنه دائماً ما يُحدِث انقلاباً فى أسلوب حياتنا، وينهى عهد الطفولة أو الصبا الذى كان يترقب النهاية، أو يغير عملاً أو بيتاً أو أسلوب حياة مألوفاً، ويسمح بتكوين حياة جديدة أكثر مقدرة على تنمية الشخصية!

- إيمرسون

إن قانون التعويض لا يضع اعتباراً للأشخاص؛ فهو يعمل مع الغنى والفقير أو يعمل ضدهما على حد سواء. وهو قانون ثابت ثبات قانون الجاذبية. ولو لم يكن كذلك، لما دار كوكب الأرض حول نفسه وسبح فى فضاء لا متناهٍ وعبر عصور سحيقة، دون الخروج عن مساره الصحيح ولو لمرة واحدة. إنه القوة التى تحفظ التوازن بين "كفتى الميزان الأبديتين" ويحافظ على سير الكواكب فى مساراتها الصحيحة.

إن قانون التعويض لا يسمح بوجود ثغرات أو فجوات خاوية فى أى بقعة بالكون؛ فما يؤخذ من مكان يُستبدل بشىء آخر.

اقرأ مقالة إيمرسون عن التعويض؛ فهى تضع الأساس لاكتساب تلك الصفة المسماة بـ "التوازن" أو "حس التناسب" والتى تميز من يصيب ذرى النجاح فى التجارة أو الصناعة أو أى عمل كان.

ويبدو أن قانون التعويض غير مقيد بوقت على الإطلاق؛ إذ كثيراً ما يؤجل العقوبة أو المكافأة لفترات طويلة. وما ينتزعه من جيل، كعقوبة له بصفة عامة، يعطيه لجيل آخر كمكافأة. وما يأخذه من فرد يعطيه لنسله، أو لجنسه ككل، إن قانون التعويض لا يعرف الغش، ولا يتهاون فى أمر الغش. وهو يسدد حساباته بالفتيل والقطمير مقابل كل فعل أو فكرة، ويطالب بديونه بدقة متناهية.

> الحب، الجمال، السعادة، والعبادة ... كلها تُبنى وتُهدم ويُعاد بناؤها فى نفس كل إنسان.

إن الجريمة والعقاب ينبتان من نفس البذرة.

لقد كانت الحرب العالمية صدمة كبيرة للإنسانية وتسببت فى إحداث خسائر هائلة بالعالم أجمع، ولكن ما زال بإمكاننا معاينة المزايا التعويضية التى نشأت عنها.

على سبيل المثال، علمتنا تلك الحرب أن محاولة "فرض" طريقة حكم معينة من أعلى دون موافقة الشعب المحكوم، من خلال ما يسمى بالزعماء "الملهمين"، هى محاولة حمقاء. وقد ذكرتنا بمقولة إبراهام لينكولن الشهيرة: "حكومة الشعب، بالشعب، وللشعب"، ونحن نعلم أن وجهة نظره تلك كانت صائبة.

وعلمتنا الحرب أيضاً حماقة التعصب العرقى والجنسى؛ إذ كان هناك أناس ينتمون لعرقيات وجنسيات شتى يحاربون فى سبيل قضية مشتركة. لقد تعلمنا هذا لأننا رأينا الأمريكان والإنجليز والفرنسيين على اختلاف مشاربهم يحاربون جنباً إلى جنب، دون أن يتوقف أحدهم ليسأل الآخر عن عرقه أو جنسيته. ونحن لا نشك مطلقاً فى أنه سيأتى يوم بالمستقبل تسود فيه روح التسامح هذه بين الناس فى تعاملاتهم اليومية؛ لأنهم تعلموا فى أثناء الحرب أن هذا ليس ممكناً فحسب، ولكنه شىء منطقى وعقلانى إلى أبعد الحدود.

ثمة درس آخر تعلمناه قرب نهاية الحرب، وهو أننا يجب أن نتواضع لبعضنا فى هذه الحياة الدنيا؛ لنجنى جزءاً من ثواب تلك الفضيلة الآن.. فى هذه الحياة، بدلاً من تلقى ثوابها فى الآخرة فقط، ونتيجة لهذا الشعور سيأتى حتماً اليوم الذى يسود فيه التسامح بشكل لم نشهده من قبل.

وأية فكرة أرفع من هذه يمكن أن تخطر على عقل الإنسان؟ وأية فلسفة أفضل من الاعتقاد بأن الإنسان يمكن أن يجنى جزءاً من ثواب فضيلته فى هذه الحياة، من خلال فهم قانون التعويض وضبط النفس على أساسه.

إن قانون التعويض يتعامل بمبدأ الثواب والعقاب! ويأخذ العقاب، شأنه شأن الثواب، كل مظهر ممكن، فأحياناً يبدو وكأن المرء قد جره على نفسه، بينما يبدو فى أحيان أخرى وكأنه قد جاء نتيجة سبب خارج على قدرة الإنسان، المهم أنه يجىء بشكل أو آخر. ثمة طريقة واحدة لا يستطيع إنسان منعها، وهى تتمثل فى العقاب من خلال الضمير؛ فكثيراً ما يحل العقاب على الرجل من خلال عذاب الضمير (أو الخيال) عندما لا يكون هناك عقاب من نوع

آخر. وكدليل على هذا - وهو الدليل الذى يمكن أن ينطبق على ملايين الحالات - اقرأ القصة التالية لموظف البنك الذى استولى على بعض الأموال وفر بها هارباً، ولكن "القانون" - قانون التعويض الذى لا يلين أو يضعف - كان فى أعقابه لثمانية عشر عاماً، وانظر ما فعله به هذا القانون فى أثناء قراءتك للقصة.

بعد انتهاء الثمانية عشر عاماً، وجد نفسه فى الولايات المتحدة مرة أخرى. كان قد تقدم به العمر، وقد أصاب الوهن قواه الجسمانية ؛ وأما شجاعته التى أغرته بالإقدام على المغامرة وارتكاب فعلته تلك فقد أخذت منحى جديداً؛ لقد أعادته إلى مشهد السرقة، ولم يستطع الفرار إلا إلى مكان واحد؛ العودة إلى وطنه.

فى صباح أحد الأيام مشى ذلك السارق إلى رئيس الشرطة ببلدته وقال له ببساطة: "أنا (بيل جونز)".

فقال الضابط دون أن يحرك ساكناً: "مرحباً مستر (جونز)".

أصاب الذهول الرجل الذى جاء ليسلم نفسه وانعقد لسانه.

ابتسم رئيس الشرطة متهكماً وسأله: "أية خدمة؟".

قال (جونز): "أنت لا تعى الأمر على حقيقته... أنا الرجل الذى كنت تبحث عنه لفترة طويلة".

رد رئيس الشرطة، مستشعراً فيه الجنون: "ليس أنا، بل صديقى".

تفكر الرجل العائد، ثم قال وهو يفرك عينيه: "نعم، ربما لم تكن أنت؛ فقد كان ذلك منذ فترة طويلة جداً، ولكننى الرجل الذى استولى على ثلاثة آلاف دولار من بنك (ميرتشانت لونز)".

أراد رئيس الشرطة استجلاء الأمر، فقال: "حسناً، ماذا عنه؟ فلم يكن هناك بنك بهذا الاسم منذ عشرة أعوام".

ترنح السارق وطلب من رئيس الشرطة الجلوس على المقعد. وشرد ذهنه طويلاً بينما كان رئيس الشرطة يحدق إليه غير مطمئن له؛ فقد بدا رجلاً يعانى من مشكلة ميئوس منها، ويحاول اختلاق أى قضية غامضة ومزعجة.

عقاب الذات

سأل الرجل رئيس الشرطة: "هل تحتفظ بسجل المطلوبين الصادر ضدهم أحكام جنائية؟".

"نعم".

"أتساءل لو كان من الممكن أن تسدى لى معروفاً؟".

"بالتأكيد".

"هلا تفضلت بالبحث فى سجلات شهر يوليو منذ ثمانية عشر عاماً مضت، وترى ما إذا كان هناك رجل يدعى (بيل جونز) مطلوب القبض عليه بتهمة الاستيلاء على أموال من بنك (ميرتشانت لونز)؟".

أخرج رئيس الشرطة دفاتره، ولم يجد فيها هذه القضية. وبعد قليل من الاستفسارات تبين له أن البنك لم يعلن أبداً عن جريمة الاختلاس هذه. فقد فضل التنفيذيون التكتم على الخسارة بدلاً من مخاطرة البحث عن الجانى. وهكذا فر (بيل جونز) هارباً فى شتى البلدان، متخفياً لمدة ثمانية عشر عاماً من شبح لا وجود له على أرض الواقع، فى الوقت الذى كان يمكنه فيه أن يعيش بأمان فى بلدة مجاورة دون أن يخشى خطر المطاردة أو إلقاء القبض عليه.

عندئذٍ قال الرجل الكهل متذمراً بمرارة: "لقد عُذِّبت أقسى عذاب يمكن أن يتعرض له إنسان - مقابل لا شىء".

"لقد عاقبت نفسى بنفسى طوال تلك السنوات!".

إذن، هذه هى الفكرة التى يمكنك أن تتأملها لتخرج منها بالفائدة المرجوة! "عاقبت نفسى بنفسى".

فى قلب كل إنسان تكمن القدرة على تصدير السعادة أو الشقاء للمرء، طبقاً لجهوده المبذولة للتوافق مع قانون التعويض أو للهرب منه.

> الحقيقة وحدها هى ما يبقى للأبد، وأما ما عداها فيمر كالسراب.

ما من قانون وضعى من صنع الإنسان تمت صياغته فى الماضى أو سيُصاغ فى المستقبل إلا وأمكن اختراقه واجتناب عواقبه من حين لآخر إما بواسطة شخص داهية أو ماكر، ولكن لم يستطع أحد حتى الآن الهرب من قانون التعويض؛ فهذا القانون مضاد للاختراقات البشرية. وكلما حاول الإنسان التلاعب به، قلت فرصه فى الهروب من عواقبه، إلا إذا درسه بجدية بهدف التوافق مع مبادئه!

وبالرجوع إلى صفحات التاريخ، نعرف أن أكثر عظماء الماضى - هؤلاء الذين خلد التاريخ أسماءهم - كانوا رجالاً تحملوا الكثير من المعاناة والتضحيات، وصادفوا الإخفاق والفشل والهزيمة فى طريقهم، بيد أنهم ظلوا مبتسمين حتى نهاية حياتهم الدنيوية دون أن يملأ قلوبهم الشعور بالمرارة.

تعج صفحات التاريخ بأمثال هؤلاء الرجال، بدءاً من سقراط مروراً بالأنبياء وحتى عصرنا الحاضر، ولكن ثمة حالة تسترعى انتباهنا الآن على نحو خاص، بسبب الحقيقة التى تقول إن اسم هذا النجم لا يزال حياً حتى الآن، وهى حالة الروائى النرويجى "كنوت هامسون"، والذى أوردنا قصته باختصارها هنا:

من حياة التشرد إلى الفوز بجائزة نوبل للآداب

منحت جائزة نوبل للآداب - والتى تقدر قيمتها بحوالى خمسين ألف دولار - للكاتب "كنوت هامسون"، والذى لا يكاد يعرفه واحد بالمائة من الأمريكان.

بيد أن "هامسون" عمل لعدة سنوات كمحصل بالترام بشيكاغو وحمالاً بميناء نيويورك سيتى، كما عمل بغسل الأطباق بأحد المطاعم، وتزويد السفن البخارية بالوقود الحجرى، وطلاء المنازل، وكاتباً بالصحف العلمية، وحمالاً بالفنادق، وبحاراً، والعديد من الأعمال

الأخرى.

وشأنه شأن "أو. هنرى"، فقد عاش "هامسون" لسنوات بائساً دون أصدقاء أو مأوى، وكان يهيم على وجهه فى أرجاء المعمورة، غالباً دون مال أو طعام، وينام فى العراء.

أما الآن فقد فاز بأرفع جائزة فى الأدب فى العالم أجمع، بناء على ترشيحه من قبل لجنة من الخبراء.

وقد فُصل "هامسون" من عمله كمحصل بالترام بسبب عدم قدرته على تذكر أسماء الشوارع أبداً. وقد قال عنه مفتش الترام بشيكاغو إنه كان يبدو شديد الغباء حتى كمرشد للترام بشارع "هالستيد"؛ لذا فقد انتقل إلى نيويورك؛ حيث عمل كحمال لعدة أشهر، ثم أبحر على سفينة صيد متجهة إلى "نيوفوند لاند". وأينما يذهب كان ينكب على أوراقه يكتب بها.

وأخيراً، نشر روايته Pan (بان)، وهى رواية شعرية مفعمة بالشجن. وقد ترجمت إلى سبع عشرة لغة، كانت الإنجليزية من آخرها.

ومن أشهر رواياته روايتا (التربة الضحلة -Shallow Soil) و(الجوع - Hunger)، والأخيرة منهما ليس بها حبكة ولا بداية أو نهاية، ولم يتم فيها تعيين اسم البطل ولا سنه. وهى تصف ما يحدث لرجل لا يستطيع العمل بمدينة كبرى، سواء ككاتب أو عامل، ويدفع دفعاً إلى الجوع بعدما يضطر إلى رهن كل ملابسه. وفى نهاية الرواية يظل البطل كما كان فى البداية - بلا أصدقاء ولا مأوى ولا اسم. ومع ذلك فمن يقرؤها يتعذر عليه نسيانها.

تلك هى تجربة "كنوت هامسون".

أما الآن، فقد حاز شهرة عالمية، وكسب خمسين ألف دولار، وأصبح يمتلك مزرعة كبيرة بالنرويج، ومن الآن فصاعداً سيطرق الناشرون أبوابه سعياً لنشر أعماله.

وكما يقول "مارك توين"، فإن الفرق الوحيد بين الحقيقة والخيال أن الخيال يلتزم بما هو ممكن، أم الحقيقة فلا.

آن الأوان ليتعلم الإنسان أن بوسعه الحصول على السعادة فى هذه الحياة.

إننا نكرر جازمين أن القوة تولد من رحم المصاعب والإخفاقات! قد تبدو تلك فلسفة غير سليمة مطلقاً ونحن نكابد "المصاعب والإخفاقات"، ولكن كل من اجتازوا تلك التجارب بنجاح يعرفون أنها فلسفة سليمة تماماً.

سأمر حتماً بتلك التجربة، وحينئذٍ سأستطيع تمييزها، إن وضعت نصب عينى حقيقة أن قانون التعويض موجود بقوة فى حياتنا؛ لأننى إن فعلت، فإننى أعرف أن "تجربتى" سوف تتوافق وتتطابق مع سلوكى فى الحياة نحو الآخرين.

وقد علمتنى عشر سنين من الملاحظة الكثير عن تأثيرات قانون التعويض هذا. لقد رأيته يرفع أناساً إلى ذرى المجد أو ما نسميه نحن "النجاح"، ورأيته يطيح بهم إلى القاع ليعيدهم إلى نقطة الصفر مرة أخرى.

منذ اثنى عشر عاماً سعدت بالتعرف على مصرفىّ بواشنطن العاصمة. كانت بداية عمل هذا الرجل طبيب أسنان، وبدا أن الحظ قد ابتسم له؛ فأنشأ مشروعاً للتسليف، بمبالغ صغيرة فى البداية، وبمعدلات فائدة بسيطة، بجانب نشاطه الرئيسى كطبيب أسنان. وأصاب نجاحاً كبيراً فى هذا المجال حتى إنه حول مشروعه ذاك إلى بنك وأصبح هو رئيسًا له؛ مما أضفى عليه قدراً كبيراً من الوجاهة الاجتماعية وأعطاه قوة مالية إضافية؛ لذا بدأ يوسع نشاطه ويشترى عقارات، محققاً أرباحاً هائلة من كل معاملة. وبدأ الناس يشتكون من ارتفاع معدلات الفائدة التى بات يفرضها ومعاملاته جافة الأسلوب، ولكن المظاهر الخارجية كانت توحى بأنه مستمر فى النجاح واكتساب المزيد من أسباب القوة.

لقد كنت عميلاً للبنك الذى كان يترأسه ذلك الرجل. وعندما احتجت إلى المال، أقرضنى إياه، ولكن معدلات الفائدة كانت معقولة دائماً ومتماشية مع معدلات الفائدة بالبنوك الأخرى.

ولطالما كنت أتساءل عن سبب تعامله معى بتساهل وبإنصاف فيما كان يتعامل بجفاء وحدة مع الآخرين. كنت أمتلك مدرسة مرموقة للهندسة الميكانيكية. وقد عرفت بمرور الوقت سبب تساهل هذا المصرفى معى؛ إذ بدا أنه كان يضع عينه على هذه المدرسة، وفى النهاية حصل عليها؛ عندما عجزت عن سداد القروض التى حصلت عليها منه؛ إذ كان يحق له الاستيلاء على المدرسة فى حالة عدم قدرتى على السداد.

ولقد مثلت لى تلك الطريقة فى التعامل صدمة بالنسبة لى؛ بيد أننى أعرف - من واقع خبرة السنوات التالية - أنها كانت نعمة فى ثوب نقمة، ولعلها كانت أحسن نعمة ألقت بها الأقدار فى طريقى؛ لأنها أجبرتنى على وضع نهاية لمشروع لم يلعب أى دور فى وضع أسس أخلاقية أو تقديم خدمة للبشر فى شتى أنحاء العالم كما هو الحال اليوم.

لا أستطيع أن أبرهن بالدليل على أن ذلك الفشل المؤقت كان جزءاً من خطة كبرى لتوجيه جهودى نحو قنوات بناءة، ولكن لو أن قوة ما كانت لتضع خطة كهذه، فما كانت لتنفذها على نحو أروع مما سارت عليه تلك الخطة. فما أُخذ منى منذ ما يقرب من عشر سنوات قد رُد إلىّ أضعافاً مضاعفة فى السنوات الثلاث أو الأربع الماضية. لقد سوى قانون التعويض حساباته معى، ويبدو أن مازال لديه المزيد من المكافآت ليعطينى إياها.

غير أن ثمة سبباً آخر دعانى لحكى قصة ذلك المصرفى؛ فمنذ عامين عدت إلى واشنطن فى زيارة سريعة. ولأنه من الطبيعى أن يعود المرء إلى الأماكن المفضلة التى شهدت أفراحه وأتراحه فى أيام الصبا، فقد انطلقت إلى شارع 14، لدى وصولى إلى واشنطن، لتفقد أحوال ذاك المصرفى متوقعاً بالطبع سماع بعض قصص الازدهار والنجاح الأخرى التى شهدها بنكه، كعهدى به منذ عشر سنوات.

وعند وصولى إلى مقر البنك، لم أجد أثراً للوحات البنك، وعلمت أن نشاط البنك قد توقف تماماً، وأن مقر البنك المرموق قد تحول إلى مطعم!

سرت فى شارع 14 متجهاً نحو المنزل الفخم الذى تقدر قيمته بحوالى 75.000 دولار والذى كان يقطنه ذاك المصرفى منذ عشر سنوات، ولكنى وجدت أناساً آخرين يسكنونه، ولم يعد ملكاً له.

وباستفسارى عما حدث تبين لى أن ذلك المصرفى الذى أصاب نجاحاً كبيراً ذات يوم قد عاد من حيث بدأ بين عشية وضحاها، دونما سبب واضح لأى أحد!

لقد أصبح مفلساً لا يمتلك نقيراً ولا قطميراً!

لقد سقط القدر على أم رأسه، وسقط سقوطاً مدوياً رغم كل الموارد التى كانت طوع أمره، ووراء كل ما حدث كانت تقف قوة تزداد يوماً بعد يوم مع كل مودع قاده سوء حظه إلى التعامل مع بنكه، مع كل أرملة أحست بأن له "يدًا" فى الحجز على ممتلكات زوجها الراحل، مع كل صاحب عقار أو مصنع أو متجر وضعه البنك فى "مأزق" تمهيداً لشراء ما تحت يده.

وقد أحسن "إيمرسون" القول إذ قال:

"كل زيادة يعقبها نقصان، وكل نقصان تعقبه زيادة. وكل حلو به مرارة، وكل شر به خير. وكل مَلَكَة تمنح صاحبها أسباب السعادة تحمل فى طياتها أسباب الشقاء إن أسىء استعمالها. مقابل كل ذرة من الذكاء هناك ذرة من الغباء. ومقابل كل شىء تخسره، ثمة شىء تكسبه، ومقابل كل شىء تكسبه، ثمة شىء تخسره. إن زادت ثروة الإنسان، فهى تزيد ليتم إنفاقها، وإن كنزها الإنسان ولم ينفق منها، أخذت منه الطبيعة بعضاً مما وهبته إياه، قد تزيد من حجم الثروة، ولكنها تقتل صاحبها. الطبيعة تكره الاحتكار والاستثناء؛ فأمواج البحر لا تختار الكثبان المرتفعة عما حولها بقدر ما تختار الرمال التى تقع على ارتفاعات متقاربة؛ والأرض تحمل القوى والغنى والسعيد على ظهرها إلى جانب الضعيف والفقير والشقى!".

أى عمل أعظم من مساعدة الناس على غزل الخيوط "البالية" لتجاربهم ومحنهم وإخفاقاتهم ومعاناتهم ليصنعوا منها عباءة جميلة مزركشة بالحقيقة والفهم ليُلبسوا جهودهم ثوب النجاح والسعادة فى النهاية.

عندما لم يستطع صديقى السابق رؤية المثل العليا، والأهداف الإنسانية، والمقاصد التى دفعتنى لإصدار مجلة Hill's Golden Rules Magazine ، ولما لم يعد قادراً على تغليب المبادئ على المال، ولما لم يجد الدافع الذى يحضه على تقديم خدمة بدلاً من تحقيق رغبة مادية فانية، فإن تغير توجهه الفكرى بهذا الشكل قد أجبرنى على قطع علاقتى به. وكان ذلك القرار يعنى خسارة عامين من العمل؛ كان يعنى ضرورة عمل اتصالات جديدة، وإقناع قراء جدد بالاشتراك بالمجلة، وأن كل ما بنيته فى السابق يجب أن أعيد بناءه من جديد. بيد أنه لم يمر سوى ثلاثة أشهر منذ أن قررت أخذ الخطوة التى أعلنت للعالم أجمع أننى غلبت المبادئ على المال، أننى غلبت المصلحة الإنسانية على مصلحة الفرد، وقد نلت خير عوض عن هذا الموقف بعاصفة الاحتجاج المدوية التى هبت على صاحب دار النشر من قبل هؤلاء الذين علموا بما حدث... نلت خير عوض بالعهد الذى قطعه هؤلاء الأشخاص على أنفسهم بتقديم الدعم والمساندة لى ولمجلتى.

فى ضوء التجارب التى أوردتها ها هنا، وفى ضوء كل ملاحظة سقتها فيما يخص الآخرين، أجد لدى القدرة والجرأة على قول إنه متى تعارضت المبادئ والمكاسب المادية، فثمة شىء واحد يجب فعله وهو تغليب المبادئ؛ ومتى تعارضت المصلحة الفردية مع المصلحة العامة، فيجب تغليب المصلحة العامة! كل من يدافع بشجاعة عن حقه فى الوجود يجب أن يضحى، مؤقتاً، ولكن يجب ألا يشك - تماماً كما لا يشك فى أن الشمس تشرق من الشرق وتغرب من الغرب - فى أنه سينال جزاء تلك التضحية فى مستقبله أضعافاً مضاعفة فى المستقبل، حينما يبدأ قانون التعويض عمله.

إن أحد أفضل الطرق لتعليم الطفل أن القهوة الساخنة ستحرق جلده أن تشرح بالتفصيل أن الأسطح الساخنة دائماً ما تصيب الإنسان بالحروق، ثم ترجع بظهرك إلى الوراء وتدع الطفل يقوم بتجربة صغيرة بأصابعه، وهكذا يتعلم الدرس على نحو تام. وبعضنا ليسوا إلا "أطفالاً كباراً" ولا يتعلمون إلا بالطريقة ذاتها.

- إيمرسون

الدرس الثانى عشر

القاعدة الذهبية كمفتاح لجميع الإنجازات

تشكلت هذه المقالة فى ذهن المؤلف وهو يستمع إلى عالم يتسم بقدر كبير من الاتجاه العملى، وقد شغلت تفكيره إلى الحد الذى جعلته لا يستريح إلا بعدما أفرغها على الورق. وقد تمنحك مفتاح الإنجاز والفهم الذى طالما بحثت عنه طوال حياتك.

لقد سعدت بصحبة رجل مستنير على الغداء بالأمس، وظللت أستمع لفلسفته فى الحياة لأكثر من ساعتين.

يتمتع هذا العالم بسمعة عالمية.

ورغم ذلك، فقد ذكر عبارتين تناقض كل منهما الأخرى، أما فى الأولى منهما فقد قال إنه ما من دواء لعلل العالم فى الوقت الراهن.

ثم حكى لى قصة عن تركيب جسم الإنسان، والطريقة المثيرة لنموه من خلية واحدة متناهية الصغر. ثم تعقب تاريخ الخلايا التى تكون جسم الإنسان وأوضح لى كيف أن ملايين الملايين من تلك المخلوقات متناهية الصغر تتعاون معاً لأداء مهمة واحدة وهى الحفاظ على صحة وحيوية الجسم؛ طبقاً لقانون واحد لا يتغير ولا يتبدل.

لكم كانت قصة مشوقة، وخصوصاً مع هذا العالم المستنير الذى شرحها بطريقة تصويرية والمقارنات التى عقدها. وفى ذروة حديثه قال لولا أن بعض الخلايا تتوقف عن التعاون مع باقى الخلايا لما مات الجسم. وأضاف أن الجسم البشرى سيتمتع بصحة وعافية مادامت مجموعات الخلايا المختلفة التى تشكل جسم الإنسان تعيش فى تناغم وانسجام تامين، ومادامت كل مجموعة خلايا تضطلع بعملها المنوط بها.

ومع كل ذلك، فقد حاولت التوفيق بين عبارته التى قال فيها إنه ما من دواء لعلل العالم، وعبارته الثانية التى قال فيها لو أن جميع الخلايا الصغيرة التى تشكل الجسم ظلت تعمل بتناغم وانسجام لظل جسم الإنسان حياً إلى الأبد.

ومر أمام عين عقلى المبدأ الأساسى الذى يؤثر على البشر كلهم، لقد قدح هذا العالم زناد عقلى دون قصد وأوحى لى بفكرة جديدة علىّ، وقبل أن أتركه توصلت إلى هذه النتيجة، النتيجة التى نقلتها لك وأنا أحس بأن تلك القاعدة المنطقية البسيطة قد تمكنك من رؤية ما رأيته أنا فى أثناء استماعى لضيفى وهو يتحدث عن مبدأ ثابت ثبات قانون الجاذبية الأرضية نفسه، والذى ينص على أن: هناك دواء لعلل العالم، وأن هذا الدواء يتمثل فى المبدأ الذى يضمن الصحة التامة لجسم الإنسان لا أكثر ولا أقل، مادامت الخلايا التى يتكون منها الجسم تعمل بتجانس، ويضمن الموت فى امتناع جزء من هذه الخلايا عن التعاون مع الخلايا الأخرى وأداء الوظائف المطلوبة منها.

أتمنى ألا أكون قد تعاملت الأمور بسطحية شديدة حتى أوصل مقصدى. ولكى أوضح ما أرمى إليه بشكل أفضل، فسوف أعقد نفس المقارنة التى عقدتها لنفسى فى أثناء استماعى لحديث هذا الرجل.

لقد رأيت فى خيالى جميع البشر... كل إنسان على وجه الأرض.. الكل مجتمعون فى بقعة واحدة ويتخذ كل منهم موقعه بحيث يكونون الشكل الأمثل للوجود الإنسانى على الأرض. ومن بعيد بدا لى هذا الحشد الهائل أشبه بتجمع كبير للبشر. كان بوسعى رؤية الجميع وهم يتمتعون بالصحة والنجاح والرخاء؛ لأنه لم يكن هناك ما يعكر صفو التناغم مثل التنازع أو سوء التفاهم بين أفراد هذا الحشد. كان بوسعى رؤية البعض وهم يحرثون الأرض بينما يبذر الآخرون الحبوب ويستعدون لصنع الطعام. كان بوسعى رؤية بعض أفراد هذا الجمع وهم يصنعون الملابس بينما يعزف لهم آخرون الموسيقى ليبثوا فيهم شعوراً بالبهجة والسعادة.

لقد كان التجانس والتناغم سائداً فى هذه الصورة المتخيلة.

كان كل فرد لديه ما يكفيه من المطعم والملبس. والجميع سعداء ومبتهجون، أما الأحزان

والمنغصات فلا وجود لها مطلقاً.

ثم حدث تحول مفاجئ فى خيالى؛ حيث رأيت الصورة من زاوية أخرى، زاوية أشبه بقصة خلايا الجسم التى يحكيها لى العالم، فبنظرة مدققة للأسفل نحو هذا التجمع البشرى، عند نقطة تماثل إحدى قدمي الرجل العملاق كما تصوره القصص الخيالية، رأيت شخصين متناهيى الصغر يدخلان فى جدال، وبدأ آخرون يندفعون وينضمون إلى ذلك الجدل، وسرعان ما توقف العمل على قدم العملاق الخيالى، أما "الخلايا البشرية" التى يتكون منها القدم فقد دخلت فى قتال عنيف مع بعضها ولم تعد تتعاون مع بعضها، وبالتالى لم تعد تؤدى وظائفها المعتادة.

وسرعان ما بدأ الجسم يستشعر فقدان إحدى قدميه، لقد تعرض لإعاقة؛ وحاول السير ولكنه لم يستطع. وبدأت أجزاء أخرى من الجسد تشعر بالمعاناة. وبدأ الجسد ككل يحس بالجوع؛ لأن فقدانه لقدمه أفقده القدرة على إنتاج الطعام.

وشيئاً فشيئاً بدأ الجسم يضعف ويتعرض للهزال. ولم أستطع منع نفسى من مقارنة ما حدث بجسم الإنسان الذى يضعف ويتعرض للهزال، ثم يموت فى النهاية عند توقف أية مجموعة خلايا عن أداء عملها المنوط بها.

ثمة علاج غالباً ما يُطبَّق بنجاح عندما تبدأ خلايا جسم الإنسان فى "إهمال وظائفها"، ويتمثل هذا العلاج فى إعادة التجانس والتعاون بين الخلايا؛ بحيث تعود إلى أداء مهامها المعتادة مرة أخرى.

وهذا العلاج نفسه هو العلاج الأمثل - وربما كان العلاج الأوحد - الذى سينقذ البشرية ويعيدها مرة أخرى إلى الحياة الطبيعية الصحية والبناءة.

ونفس المبدأ، الذى يجعل خلايا الجسم متناهية الصغر تؤدى وظائفها وتتعاون فى سلام وتجانس بينما يتمتع الفرد بجسم سليم صحياً وسعيد، ينطبق على العنصر البشرى بكافة أطيافه.

> قال فيلسوف حكيم ذات مرة: لا نستطيع توجيه أصابع الاتهام لجنس بأكمله، ولكن من التعسف أن نتوقع من رجل واحد أن يكون فيلسوفاً وصانع سيارات ناجحًا فى الوقت نفسه.

إن ما يؤثر على إنسان واحد يؤثر أيضاً بشكل أو آخر على كل المحيطين به؛ وما يؤثر على مجموعة كاملة يؤثر، بشكل أو آخر، على العالم أجمع. وما يسبب الحزن والمعاناة والجوع فى أسرة بعينها قد لا تحس به أسرة أخرى، ولكن اعلم يقيناً أن ثمة تغيراً يحدث.

وقد علمتنا الحرب الأخيرة أن الاعتقاد القائل بأن أمة أو جماعة من البشر يمكن أن تعانى دون أن يتأثر باقى العالم بمعاناتها - غير صحيح؛ إننا جميعاً ندفع تكاليف الحرب، بغض النظر عن البلد الذى كسب أو خسر المعركة.

ونحن لا ندفعها الآن وحسب، بل إنها تكبلنا بديون ستثقل كاهل أجيال لم تولد بعد، وعندما يسيطر انعدام التجانس على العنصر البشرى، فإننا جميعاً نتعرض للمعاناة، تماماً كما يتعرض جسم الإنسان للمعاناة عندما تمتنع مجموعة خلوية واحدة عن التعاون مع باقى المجموعات.

هناك الكثير من المقارنات التى يمكن عقدها فى هذا الإطار!

والآن دعنا إلى العلاج - السبب الذى سيؤدى إلى السلام والتجانس والنجاح بين مجموعات "الخلايا البشرية" المختلفة التى تشكل الأسرة الإنسانية على هذا الكوكب.

لقد تم اكتشاف هذا العلاج. وهو ليس علاجاً جديداً، ولكنه فعال، ويتمثل هذا العلاج فى فلسفة القاعدة الذهبية ليس إلا.

وياله من شىء مؤسف أن مدارس الطب والقانون والهندسة وشتى أنواع المدارس الأخرى لم تفسح المجال فى مناهجها لتعليم طلابها ضرورة العمل بموجب مبدأ القاعدة الذهبية، ويالها من خسارة تلك التى يتكبدها البشر لأنهم تعلموا أن ينظروا إلى القاعدة الذهبية

باعتبارها كلامًا نظريًا محضًا، بدلاً من النظر إليها باعتبارها مبدأً عملياً قابلًا للتطبيق يؤثر تأثيراً إيجابياً على كل من يفهمونها ويطبقونها فى مجال عملهم أياً كان.

كل ممارس عام وكل إخصائى أعصاب وكل طبيب عظام وكل معالج على وجه الأرض كان ينبغى تعليمه الأهمية المطلقة لوصف القاعدة الذهبية لمرضاه، بشكل متكرر، إلى جانب الأدوية الأخرى التى يصفها لعلاج علل الجسم.

وكل محام، فى أثناء دراسته للقانون نفسه، كان ينبغى تعليمه تسوية كل القضايا خارج ساحة المحكمة، ما أمكن ذلك. كان ينبغى إرساؤه كمبدأ أساسى، ومن هذا المنطلق يدرس فى جميع مدارس الحقوق على وجه الأرض؛ بحيث يتم تصنيف كل محام يحجم عن بذل كل جهده لإقناع موكليه بمزايا تسوية نزاعاتهم فى ظل القاعدة الذهبية.. يتم تصنيف هذا المحامى على أنه "دجال".

وينبغى تدريب كل معلمى مدارس إدارة الأعمال على تعليم الطلبة والطالبات كيفية تطبيق القاعدة الذهبية فى كل معاملاته التجارية؛ ويعلمهم كذلك أن من يفشل فى تلك المهمة سيكون الإخفاق والضياع قرينيه فى عالم الأعمال.

وياله من أمر مؤسف أن الأشرار لا يزالون جاهلين حتى الآن لإمكانيات فلسفة القاعدة الذهبية البسيطة كأساس لجميع المعاملات التجارية. لقد رفض العالم بأسره هذه الفلسفة ولم يقبلها إلا فى شكلها النظرى المجرد؛ غير أنها تمثل دون شك علاجاً لأسقام العالم. قبل أن أشرع فى كتابة هذا المقال، تصفحت جريدتى اليومية، ووقعت عينى على الخبر التالى:

العفو عن كلب "محتجز" بعدما لعق يد الصبى الذى عضه

أصدر القاضى "دانيال ميكى" حكماً بتبرئة "سبوج"، كلب أسود من سلالة غير معروفة، وُجهت له تهمة ارتكاب جريمة خطيرة ضد المدعو "ارنولد مارتن" البالغ من العمر اثنى عشر عاماً. وكانت جريمة الكلب انه عض هذا الطفل.

كان "أرنولد"، ابن "جون سى. مارتن"، 921 شارع عشرة بمدينة "إيفانستون"، قد ألقى جريدة الصباح بشرفة "سى. إف. هيس"، 1335 طريق "جريجورى افينيو". عندئذٍ وجد

شيئاً عالقاً بيده؛ لقد كان "سبوج".

حكى الصبى ما حدث لوالده، بعدما وقف أمام منزل "هيس" وعرَّف الجميع بما أصابه.

اقتادت الشرطة "سبوج" واحتُجز فى المغفر، وأُفرج عن مستر "هيس" بكفالة.

فى المحكمة كان مستر "مارتن" ثائراً من فرط الغضب، فيما كان مستر "هيس" يغلى من شدة السخط. أما "أرنولد" فقد رق لحال "سبوج" الذى أخذ يهز ذيله مستعطفاً.

وحدث أن ربت "أرنولد مارتن" على ظهر "سبوج" دون قصد، فما كان من الكلب إلا أن قفز فى حجره وأخذ يلعق وجهه ويديه دون توقف. ضحك الصبى، وجاهد مستر "مارتن" ليكتم ضحكته هو الآخر، بينما فرت دمعة على خد مستر "هيس"، وانتهت القضية.

حكمت المحكمة ببراءة المتهمين.

أتمنى أن تكون قد رأيت فى هذا الخبر ما رأيته أنا عند قراءتى إياه؛ لأنه يجسد مبدأ القاعدة الذهبية أيما تمثيل ويوضح بشكل جلى آثار هذا المبدأ عند تطبيقه بالشكل المناسب.

فهذا الحيوان الأخرس الذى نسميه كلباً، قد استغل - سواء عن قصد أو غير قصد - المادية والمعنوية بهذا الكون؛ لكى يخرج من هذا المأزق.

أعد قراءة الفقرة السابقة مرة أخرى؛ لأنها تحمل معانى واسعة والتى إن صحت، فسوف تعطيك مفتاحًا يساعدك على حل مشاكلك كما يساعدك على تقديم خدمة جليلة للبشرية.

لقد أنقذ هذا الكلب الصغير حياته - أنقذها بتطبيقه المبدأ الذى يشكل أساس القاعدة الذهبية. آهٍ، يا إلهى، إلى متى! متى سننتظر حتى نتعلم نحن أبناء البشر تطبيق مبدأ القاعدة الذهبية بنفس القدر من الذكاء الذى طبقه به هذا الكلب الصغير؟ إلى متى سنعانى وندمر بعضنا البعض ونسهم فى إفناء الجنس البشرى بسبب الحقد والكراهية والغيرة والطمع؟ إلى متى سنعانى ونورث معاناتنا تلك لأبنائنا من بعدنا قبلما نستفيق وندرك أن تلك النصيحة البسيطة الكامنة بالقاعدة الذهبية بوسعها أن تجلب لنا جميعاً السلام والسعادة على الأرض؟

الناس جميعاً من كافة الأطياف والأجناس إخوة - ولا نرى سبباً وجيهاً لحثهم على التناحر بسبب جنس أو عرق.

ما من حرب أو مشكلة فى العمل أو سوء تفاهم يمكن أن ينشب بين اثنين من البشر إلا ويمكن تفاديه من خلال فهم وتطبيق فلسفة القاعدة الذهبية بالشكل المناسب.

يحرص معظمنا على حث فرد أو أفراد من البشر على فعل ما نريدهم أن يفعلوه، ويجافينا النوم ليالى طويلة ونحن نضع خططاً نستطيع بها حث شخص آخر على فعل ما نريده أن يفعله. إننا نعرف بالضبط كيف نكسب مليون دولار، أو نبنى مشروعاً عظيماً، أو نقلل تكاليف المعيشة، أو نقدم خدمة عظيمة للبشر أجمعين، لو - ولو هذه الخالدة كالتالى:

"لو" كان بمقدورنا حث الناس على فعل ما نريدهم أن يفعلوه!

يبدو أنه لم يعن لمعظمنا أن ثمة طريقة مضمونة يمكننا من خلالها إقناع الآخرين بفعل ما نريدهم أن يفعلوه. ويبدو أنه لم يعن لنا أنه بوسعنا دفع الآخرين إلى التعامل معنا بالطريقة التى نريدها؛ وذلك ببساطة من خلال التعامل معهم بنفس الطريقة أولاً ثم المواظبة على هذا السلوك حتى يستجيبوا لنا بالمثل!

أأدركت أهمية ما قرأته للتو؟

إن كان الأمر كذلك، فأنت تستحق التهنئة؛ لأنك لن تشتكى مرة أخرى من أحدهم لأنه خذلك ولم يفعل ما كنت تريد أن يفعله؛ إذ ستعرف كيفية الحصول على ما تريد من خلال فعل الشىء نفسه لفرد أو مجموعة من الأفراد الآخرين.

علاوة على ذلك، فلن تحس بالذنب أبداً لارتكابك جريمة فى حق البشر بالتسبب فى شىء يجلب المعاناة والأحزان والجوع والحرمان لأيٍ من البشر؛ لأنك تعرف مسبقاً أن نفس النتيجة سترتد إليك لتصيبك نفس اللعنة.

إذا فهمت المغزى كاملاً مما سبق، فلن تضع أبداً شخصاً آخر فى موقف لا يسرك، أنت

نفسك، أن تكون فيه ويكون هو مكانك.

إذا فهمت وآمنت بالمبدأ الموضح أعلاه، والمتمثل فى فلسفة القاعدة الذهبية والتى تنطبق على الحياة العملية اليومية، فلن تسمح بوصول أى من أبنائك إلى سن النضج دون تعلمه مزايا تطبيق هذا المبدأ.

أعى تماماً أن هذه الرسالة لن تصل إلى قلوب كل البشر؛ فلن تصل إلا إلى أسماع أصحاب القلوب النقية الذين وصلوا إلى حالة من الرقى العقلى والروحى تسمح لهم بأن يفتشوا فى تجاربهم الشخصية ويعقدوا المقارنات التى ستثبت صحة ما قلته، إنها موجهة بشكل رئيسى إلى هؤلاء الذين حاولوا وفشلوا، وحاولوا وفشلوا مرة بعد أخرى، حتى أصبحوا مستعدين للتوقف وسؤال أنفسهم عن السبب وراء فشلهم.

يمكنك اختبار نفسك قبلما تلقى بهذه الصحيفة من بين يديك؛ لتعرف مستوى الرقى العقلى والروحى الذى وصلت إليه. فإذا ارتضيت المرور على هذه الفكرة مرور الكرام دون التصميم، وعقد العزم الأكيد على تطبيق فلسفة القاعدة الذهبية هذه بحيث تصير جزءاً من فلسفتك العامة فى الحياة، فسوف تعانى وتفشل وتتعرض للأحزان والانتكاسات؛ لأنك لست من القلة النادرة الذين تعلموا أن لكل نتيجة سببًا!

ثمة فكرة أخرى أريد أن أنقلها لك، وهى:

يتعلم الإنسان المزيد عن المبدأ الذى يحاول تعليمه لشخص آخر؛ وبالتالى، فلا تطمئن إلى فهمك لمبدأ القاعدة الذهبية، بل اخرج إلى شوارع وطرقات الحياة، إلى المتاجر والمصانع، وابدأ شرحه للآخرين، وكلما زاد عدد محاولات شرحك لهذا المبدأ، زاد كم ما تكتشفه عنه أنت نفسك، وهكذا حتى تصل فى النهاية إلى تلك الدرجة النادرة من الإتقان والتى ستمكنك من رؤية أن خلاص البشرية من الدمار الشامل يتوقف على معرفة الناس للقوة التى تقف خلف القاعدة الذهبية وتطبيق هذه القوة للحفاظ على الجنس البشرى.

من الذى يستطيع تحقيق أقصى استفادة من التطبيق الشامل للقاعدة الذهبية؟ وكيف يستطيع أى فرد الاستفادة من تطبيق القاعدة الذهبية فى كل علاقاتهم مع الآخرين.

تلك أسئلة وجيهة ينبغى أن نطرحها على أنفسنا، ولا ينبغى أن نتوقف بحال من الأحوال

عن البحث عن إجاباتها؛ فالإنسان الذى يكسب قوت يومه بالعمل كأجير، ويجد صعوبة فى كسب ما يكفى طعامه وملبسه، يجد صعوبة فى قبول فلسفة القاعدة الذهبية وتطبيقها على نفسه؛ إذ إنه ينظر إلى ما يحدث له على جميع المستويات باعتباره ظلماً له وتآمراً ضده. إنه يؤمن بأنه يتلقى أقل القليل مقابل مقدار العمل المبذول من جانبه، كما أنه يرى جميع من حوله وهم يعيشون فى ظروف أفضل؛ ويبدو أن الأقدار قد اجتمعت ضده.

والآن، أرجو أن تركز معى بدقة لأن تلك هى النقطة التى يرتكب عندها ملايين الناس خطأً فظيعاً يحول بينهم وبين التمتع بكنز ثمين من السعادة والنجاح اللذين يمكن أن يكونا ملكهم لو أنهم فهموا وطبقوا هذا المبدأ الأساسى، وما هذا المبدأ إلا القاعدة الذهبية.

إن هؤلاء الذين يرون أن الحياة قد ظلمتهم وحكمت عليهم بالعذاب والمعاناة والتعاسة والضنك والفقر يحسون بقوة بلدغة هذا الظلم، أو ما يسمونه ظلماً. وينعكس هذا الإحساس على وجه من يحس به، ويظهر فى كل حركاته وسكناته، ويتجلى فى سلوكياته وطريقة تعامله مع من حوله! ودون وعى منه، يتصرف مع الآخرين بشكل يوحى لهم بأن لديه نزعة "غريزية" لرفض الآخرين والنفور منهم. ونتيجة لهذا الانطباع، فإنه لا يكون صداقات حقيقية أو علاقات حميمة. وهكذا لن يقدم أحد على إلقاء فرصة فى طريقه حتى لا يجلب لنفسه المتاعب، فيما سيبتعد عنه آخرون قدر الإمكان. وبينما يلعن فى قرارة نفسه صاحب عمله أو الجمهور الذى يفترض به أن يخدمه ويرضيه، فإن صاحب عمله أو جمهوره هذا يبحث عن طرق وسبل للاستغناء عن خدماته بسبب نظرته غير المقبولة للحياة.

تذكر هذا: يوجد نوعان فقط من القوى؛ إحداهما تجذب، والأخرى تطرد! وأنت نفسك عبارة عن قوة، وتنتمى إلى إحدى هاتين القوتين. فإما أنك تجذب الناس إليك أو تنفرهم منك، وتذكر أيضاً أن كل من تجذبهم إليك يتجانسون مع نظرتك للحياة، ولهذا تجذبهم إليك؛ فالشبيه يجذب شبيهه؛ حيث تجد أن الأثرياء والناجحين ينجذبون لبعضهم البعض، ومن الجانب الآخر، فإن المتسولين والمعدمين ينجذبون لبعضهم.

إذا حاولت الحصول على أجر يوم كامل مع أنك لم تعمل إلا نصف اليوم، فأنت بعيد كل البعد عن القاعدة الذهبية. وإذا فكرت فى نفسك ومصالحك الشخصية فقط ونسيت واجبك

نحو جيرانك، أو زملائك فى العمل، أو أصدقائك، فأنت بعيد كل البعد عن القاعدة الذهبية. وإذا أدى لك أحدهم خدمة ولم تعطه المقابل المناسب، فأنت بعيد كل البعد عن القاعدة الذهبية.

فتش فى حياتك وانظر إن كنت ترتكب أياً من تلك الأخطاء القاتلة، وإن كنت ترتكبها، فستضع قدمك على أول الطريق نحو معرفة سبب تعاستك وحالة الفقر التى تمسك بتلابيبك فى الحياة. وما ذلك إلا لأنك ستكتشف سبب "سوء حظك" فى الحياة، إلا إن كنت من تلك النوعية غريبة الأطوار من البشر والتى ترفض رفضاً قاطعاً مواجهة أى حالة تبين لهم حقيقة أنفسهم.

وبوسعك تغيير موقف الآخرين منك وذلك بتغيير موقفك أنت منهم أولاً!

برجاء قراءة الجملة السابقة مرة أخرى؛ فهى جديرة بإعادة القراءة.

ويجب على كاتب هذه السطور الإدلاء باعتراف قبل إنهاء كتابه، وإليك الاعتراف: إنه يعرف أن هذا المبدأ ذو مفعول أكيد لأنه جربه بنفسه، ولن تعرف ما إذا كان مؤكد المفعول أم لا حتى تجربه بنفسك. وما كان هذا الدرس ليُكتب أبداً، لولا أنك تجرب المبدأ الأساسى الذى يتعامل معه. وما كنت لتجد مثل هذا القانون المتجسد فى القاعدة الذهبية لولا أنك تطبقه فى علاقاتك مع من حولك فى هذه الحياة.

لا تبالِ بما يفعله الآخرون، أو بما إذا كانوا يطبقون القاعدة الذهبية أم لا. لا تبالِ بالظلم والإساءة الموجهة نحوك من قبل الحياة. لا تبال بهؤلاء الذين يفشلون فى تطبيق القاعدة الذهبية فى تعاملاتهم معك. إن مهمتك أن تتقن أنت تطبيق هذه القاعدة وتوجه جهودك الوجهة التى تريدها، وإن فضل الآخرون الاستمرار فى انتهاك القاعدة الذهبية، فهذا شىء يدعو للأسف، ولكنه لا يعفيك من اللوم إن صرت مثلهم.

تلك فكرة أود أن أغذى بها عقول العمال، ليس كتوبيخ لعمال العالم، بل كاقتراح إيجابى وبناء يريهم الطريق نحو الحل النهائى لمشكلتهم. وأتمنى لو كانت لدى القوة التى تمكننى من إقناع عمال العالم بالحقيقة الواضحة التى تقول إنه ليس بمقدورهم تحقيق أى نجاح بتمسكهم بنفس الخطأ، وارتكابهم نفس الأخطاء التى يتهمون أصحاب رءوس الأموال

بارتكابها.

فهذا بعيد كل البعد عن تطبيق القاعدة الذهبية!

وما من فرد أو مجموعة أفراد يستطيعون تحقيق نجاح دائم لو لم يبن هذا النجاح على أسس سليمة؛ إذ يمكن الحصول على ميزة مؤقتة بالسبل غير المشروعة، ودون مراعاة القاعدة الذهبية، ولكن دائماً ما تأتى ظروف تسوى حسابات الماضى، وتقتلع الأساس الهش الذى بنى عليه هؤلاء ميزتهم المؤقتة.

وقبل أن أختم حديثى أتمنى أن أتركك مع هذه الفكرة، وهى أن الفلسفة الفارغة هى تلك الفلسفة المجردة ومنعدمة الفائدة للفرد؛ ولكى تستفيد من فلسفة القاعدة الذهبية يجب أن تفعل ما هو أكثر من فهمها - يجب أن تطبقها. يجب أن تتحدث عنها مع الآخرين. يجب أن تعلم الآخرين مزايا تطبيقها، ولكى تحقق أقصى استفادة من القاعدة الذهبية، يجب أن تحوز على التقدير من جيرانك، وفى مكان عملك، أو المكان الذى تطبقها فيه بصفتك شخصًا يؤمن بالقاعدة الذهبية ويطبقها فى كل العلاقات الإنسانية.

إذا فهمت القوة التى تقف وراء فلسفة القاعدة الذهبية، فيمكنك أن تستفيد من تلك القوة، فى غضون عام واحد؛ لتجلب لك السعادة التى تتمناها. يمكنك أن تستفيد من تلك القوة فى تحقيق النجاح المادى وصنع الثروة. ويمكنك أن تستفيد منها فى مساعدتك على تحويل الأعداء إلى أصدقاء. يمكنك أن تستفيد منها فى مساعدتك على تحقيق النجاح فى المحاماة أو الطب أو الهندسة أو التجارة. يمكنك أن تستفيد منها فى مساعدتك على كسب المزيد بمعول وجاروف، إن كنت تكسب قوتك بهذه الأدوات.

ولكنك لن تستطيع فعل شىء بهذه الأشياء إلا إن كنت تعيش فى تجانس تام مع القاعدة الذهبية؛ فالجميع تقريباً يؤمنون بها دون أدنى شك، ولكن مشكلتهم أنهم يتخذون موقفاً سلبياً من هذا المبدأ. ولكى يستفيدوا منها، يجب أن يتخذوا منها موقفاً إيجابياً ويطبقونها فى حياتهم اليومية؛ فالنعم التى تتأتى بتطبيق القاعدة الذهبية لا يمكن أن تتحقق إلا من خلال الاستخدام، أما الإيمان بالقاعدة الذهبية ووعظ الآخرين بها، فلا يساوى شيئاً بدون إظهارها فى كل معاملاتك مع من حولك.

وقد تنبه كاتب هذه السطور إلى أول لمحة عن الإمكانات الحقيقية التى تقف خلف فلسفة القاعدة الذهبية عندما وجد أنها وسيلة مناسبة لتحقيق أى هدف فى الحياة. قس نتائج القاعدة الذهبية بمقاييس الاقتصاد المحضة، وستجد أن استخدامها دائماً ما يكون نافعاً. وإذا حسبتها بالدولار والسنت، فستجد أن القاعدة الذهبية تحقق أرباحاً هائلة، وإليك الكيفية والسبب:

كل شخص يمتلك ما نسميه "سمعة". قد تكون تلك السمعة جيدة أو متوسطة أو سيئة، ولكن أياً كانت فهى تمثل مجموع معاملاتك مع الآخرين. ومعاملة واحدة مشبوهة أو غير نزيهة قد تحدث تأثيراً طفيفاً فى حياتك إذا ما أتبعتها بسلسلة طويلة من المعاملات القويمة؛ فالناس يقيمونك على أساس ميلك إلى النزاهة أو الخيانة - أيهما تميل إليه أكثر.

وعندما تضع معياراً تلزم به نفسك فى كل تعاملاتك مع الآخرين، ويتمثل هذا المعيار فى القاعدة الذهبية، فسوف تبنى لنفسك سمعة تكسبك ثقة وحسن ظن كل من يتعاملون معك وتجد لديهم الرغبة فى التعاون معك.

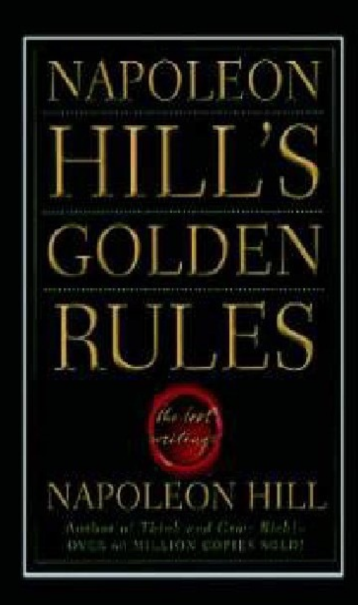
وهذا يتوافق مع قانون الجذب؛ ذلك القانون الذى تطبقه بالشكل الذى يرجع بأفضل فائدة عليك عند تعاملك مع الآخرين على أساس القاعدة الذهبية.

اعكس هذا المبدأ واشرع فى بناء سمعة على أساس المعاملات "المشبوهة"، حتى إن كانت كل تلك المعاملات غير ذات أهمية، وشيئاً فشيئاً، ستؤدى "تجاربك المتراكمة" مع هؤلاء الذين يعرفونك، والتى تشكل سمعتك... ستؤدى إلى تقويض ثقتهم فيك ودفعك نحو الفشل الأكيد.

ليس هناك مهرب من هذا القانون.

وأخيراً، وربما كان أهم من المبادئ الأخرى المذكورة، إذا كنت قد فهمت مبدأ الإيحاء الذاتى، فأنت تعرف التأثير الذى تحدثه كل معاملة على عقلك. فإذا ملأت عقلك الباطن بالحقيقة الواضحة التى تقول إنك تتعامل مع الآخرين دائماً على أساس القاعدة الذهبية، فسرعان ما ستبنى الاحترام لذاتك وتكتسب الثقة بنفسك وبأنه ما من شىء على وجه الأرض يمكن أن يحول بينك وبين تحقيق رغباتك فى الحياة.

إن فهم **القاعدة الذهبية،** وترسيخها **على النحو المناسب فى** عقلك، سيمنحك **القدرة على** الوصول **إلى ذرى المجد** فى أى من مجالات الحياة، ولن يقدم أحد على الوقوف فى **طريقك.**



مجموعة مدهشة من مقالات ملك النجاح الشخصى التى طالما افتقدناها

ظل نابليون هيل يلهم الناس طوال أكثر من سبعين عاماً ويحثهم على إبراز أفضل ما لديهم، فهو أول وأشهر مؤلف مواد تحفيزية على مر العصور، وللحقيقة فإن معظم مؤلفى كتب مساعدة الذات الناجحين فى الوقت الراهن يدينون بالفضل لحكمة نابليون هيل وبعد نظره، ويدينون له كذلك بأفضل بعض أفكارهم.

وهذا الكتاب يشتمل على المقالات التى كتبها هيل بين عامى ١٩١٩ - ١٩٢٣، وهى الفترة التى بدأ فيها نشاطه الإبداعى. ومع أن تلك المقالات لم تُجمع فى كتاب واحد من قبل، فإنها تمثل عصارة الحكمة الذهبية القابلة للتطبيق فى عصرنا الحالى تماماً كما كانت منذ ما يقرب من قرن من الزمان. ولأنها بنيت على مقابلات مع مشاهير الأثرياء العصاميين، من أمثال كارنيجى، فورد، وأديسون، فهى تزيح الستار عن طرق مضمونة وفعالة لتحقيق النجاح والتى يمكن أن يسير عليها الإنسان العادى ـ بالأمس واليوم وغداً.

تلك المقالات الرائعة والممتعة تحمل فى طياتها الكثير من الإلهام والتحفيز وتعرض رؤية لا محدودة لموضوعات مثل قوة الإيحاء الذاتى، وبناء الثقة بالنفس، واستخدام الإقناع فى مقابل استخدام القوة الجبرية، وقانون الجذب. إذا بدت لك هذه الأفكار مألوفة، فهى كذلك؛ لأن مؤلفى كتب التحفيز المعاصرين ظلوا لعدة عقود ينهلون من أفكار هيل ويعيدون تصديرها للناس، لكن المورد الأساسى يظل هو الأفضل. اقرأ قواعد نابليون هيل الذهبية وغير حياتك.

نابليون هيل (١٨٨٣-١٩٧٠): كان مؤلفاً مرموقاً ومؤثراً إلى أبعد الحدود، وقد ألف أول كتب التحفيز والنجاح الشخصى وأكثرها مبيعاً فى العصر الحديث. ويكفى أن كتابه *Think and Grow Rich!*، والذى بيع منه أكثر من ٦٠ مليون نسخة حول العالم، لا يزال يحتل المرتبة الأولى على قائمة أفضل الكتب مبيعاً من نوعه، ولا يزال يغير حياة الآلاف كل عام.

لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقع: www.naphill.org






Exclusive
For
www.ibtesama.com